Afacerea Libertății

TERMENI ȘI CONDIȚII DE FOLOSINȚĂ

TE ROG CITEŞTE CU ATENŢIE ÎN ÎNTREGIME:

ACEST PRODUS ESTE PREZENTAT DOAR ÎN SCOP INFORMATIV ȘI NU INTENȚIONEAZĂ SĂ OFERE SFATURI SPECIFIC COMERCIALE, FINANCIARE SAU LEGALE. INFORMAȚIILE PREZENTATE ÎN ACEST PRODUS REPREZINTĂ OPINIA PERSONALĂ A AUTORULUI ȘI/SAU A CONSULTANȚILOR LUI. TOT CONȚINUTUL, PRODUSELE ȘI SERVICIILE NU SUNT ȘI NU TREBUIESC A FI CONSIDERATE SFATURI LEGALE SAU PROFESIONALE. LE FOLOSEȘTI PE PROPRIE RĂSPUNDERE.

FOLOSIND ACEST PRODUS EȘTI DE ACORD ȘI ACCEPȚI ACEȘTI TERMENI, CONDIȚII ȘI NOTIFICĂRI

ACT DE RENUNȚARE DE SUB ORICE FORMĂ DE RĂSPUNDERE, OBLIGAȚII, PRETENȚII ȘI RESPONSABILITĂȚI

AFIRMAȚIILE FĂCUTE ȘI CONCEPTELE EXPRIMATE PE PARCURSUL ACESTUI ÎNTREG PRODUS SUNT DOAR OPINII PERSONALE. AUTORUL NU PROMITE NIMIC ALTCEVA. EȘTI RESPONSABIL PENTRU PROPRIUL COMPORTAMENT ȘI FOLOSINȚA INFORMAȚIILOR ACESTUI PRODUS. NIMIC DIN PRODUSUL PREZENTAT NU ESTE PENTRU A FI CONSIDERAT SFAT PERSONAL SAU LEGAL. NU EXISTĂ NICIO GARANȚIE REFERITOARE LA VENITURILE (CÂȘTIGURILE FINANCIARE) PE CARE LE POȚI DOBÂNDI.

ACEST PRODUS ESTE OFERIT "ÎN FORMA ÎN CARE ESTE" FĂRĂ NICIO GARANȚIE DE VREUN FEL (EXPRIMATĂ FIE EXPLICIT FIE ÎMPLICIT) ȘI TU SINGUR ÎȚI ASUMI ORICE ȘI TOATE RISCURILE ASOCIATE FOLOSIRII ACESTUIA.

REZULTATELE PREZENTATE NU SUNT TIPICE, ȘI VENITUL SAU REZULTATELE TALE POT VARIA DAR EXISTĂ ȘI RISCUL SĂ NU-ȚI ADUCĂ VREUN VENIT.

PRIN FOLOSIREA ACESTUI PRODUS ELIBEREZI DE SUB ORICE FEL DE CERERE CARE POATE APARE DATORITĂ FOLOSIRII LUI ÎMPOTRIVA AUTORULUI ȘI PĂSTREZI NEVĂTĂMAT AUTORUL ACESTUI PRODUS ȘI ORICARE DINTRE CONSULTANȚII ȘI REPREZENTANȚII LEGALI DESEMNAȚI DE ACESTA.

ELIBEREAREA DE SUB ORICE FEL DE OBLIGAȚII CUPRINDE ÎN MOD EXPLICIT DAR NU SE LIMITEAZA, DE ORICE FEL DE CERERE CARE POATE REIEȘI DIN FOLOSIREA ACESTUI PRODUS SAU ORICE ALTĂ INFORMAȚIE PE CARE AI PRIMIT-O PRIN SERVICIUL POȘTAL AL STATULUI SAU PRIVAT, TELEFON, EMAIL, FAX SAU ORICE ALTĂ FORMĂ DE COMUNICARE.

ACEASTA INCLUDE DAR NU ESTE LIMITATĂ DE RESPONSABILITATEA PENTRU CONCORDANȚA ȘI CORECTITUDINEA ORICĂREI LEGI APLICABILE LOCAL. AUTORUL, CONSILIERII SAU REPREZENTANȚII LEGALI NU VOR FI CONSIDERAȚI RESPONSABILI ÎN NICIUN FEL (INCLUZAND DAR NEFIIND LIMITAT LA, NEGLIJENȚĂ) PENTRU ORICE PAGUBĂ DIRECTĂ, SPECIALĂ SAU REZULTATĂ FIE DIN FOLOSIREA ACESTUI PRODUS SAU DIN INABILITATEA TA PERSONALĂ DE A-L FOLOSI CHIAR ȘI ÎN ORICE CIRCUMSTANȚĂ ÎN CARE AUTORUL SAU ORICARE DINTRE REPREZENTANȚII LEGALI AU SFĂTUIT ÎN LEGATURĂ CU DAUNE, OBLIGAȚIUNI SAU VĂTĂMĂRI POTENȚIALE. UNELE LEGI APLICATE POT SĂ NU PERMITĂ TOATE LIMITĂRILE OBLIGAȚIUNILOR DESCRISE ÎN PREZENTUL CONTRACT ȘI DREPT URMARE A LIMITĂRILOR ACESTOR SITUAȚII SPECIALE EȘTI DE ACORD SĂ NU FACI RESPONSABIL AUTORUL ÎN NICIO CIRCUMSTANȚĂ, INCLUZÂND DAR NEFIIND LIMITAT LA PIERDERI, PAGUBE, REZULTATE ALE ACȚIUNILOR, ȘI/SAU NEGLIJENȚEI.

ÎNȚELEGI FAPTUL CĂ AUTORUL ARE O ÎNȚELEGERE DE AFILIAT ȘI/SAU ALTĂ CONEXIUNE MATERIALĂ CU PRODUCĂTORII DE BUNURI ȘI SERVICII MENȚIONAȚI ÎN ACEST MATERIAL ȘI CĂ POATE FI COMPENSAT CÂND CUMPERI DE LA ACEȘTI PRODUCĂTORI.

Cuprins:

TERMENI ȘI CONDIȚII DE FOLOSINȚĂ 1

Cuprins: 2

Capitolul 1: Pentru Început Haide Să Facem Cunoștință. 4

Capitolul 2: Ce Va Face Acest Program Pentru Tine 9

Capitolul 2: De Ce Sunt Toate Aceste Lucruri Importante Pentru Tine? 10

Capitolul 3: Care Sunt Realitățile și Faptele Acestui Mediu Social Și Economic Care Te Conduc La Găsirea Celei Mai Elegante și Eficiente Soluţii Financiare Pentru Viața Ta? .. 11

Promisiunile Pe Care Majoritatea Oamenilor Le-Au Crezut NU Mai Sunt Valabile! 11

Situația Este Simplă: "Când s-a descoperit mașina nu ne-am dus să scoatem caii pe cauțiune" 18

Realitatea Câştigării Banilor Într-un Mod Optim. Descoperă Avantajele Şi Dezavantajele Modelelor De Afaceri Existente Pentru Ați Putea Găsi Afacerea Potrivită Ție. 23

Care Este Cunoașterea Din Spatele Oricări Mari Averi Care Te Conduce Către Un Flux Substanțial De Numerar. 72

Un Fapt Ridicol De Evident La Care Majoritatea Oamenilor Sunt Orbi. 81

Cele Două Hibe Ale Celui Mai Bun Model De Afacere Care Îţi Pot Distruge Viitorul Financiar Dacă Nu Le Cunoşti Dar Care Atunci Când Le Controlezi În Modul Corespunzător Îţi Aduc Siguranţă Și Abundenţă Financiară Pentru Tot Restul Vieţii Tale. 83

Descoperă Cum Să Sari Ani De Frustrare Şi Să Înveţi În Doar Câteva Minute Scurte Care Este SUPRA MODELUL DE AFACERE, Care Îmbină Optim Toate Celelalte Modele De Afacere Pentru Ca Tu Să Profiţi Cu Uşurinţă Şi Bucurie De Tot Ce Este Mai Bun ÎNTR-UN SINGUR LOC. 91

Care Este Diferenţa Dintre Legalitate Şi Ilegalitate Şi Cum Să Te Fereşti De Înşelăciuni Atunci Când Doreşti Să Porneşti O Afacere În Industria Network Marketing. 98

Cum Să-Ţi Alegi Compania Potrivită Ţie Astfel Încât Să Te Bucuri De Cele Mai Mari Beneficii Şi Cea Mai Mare Fereastră De Oportunitate Posibilă Pentru Tine. 117

"Secretul" Network Marketing - 2 Lucruri Pe Care Să Le Gravurezi În Mintea TA Pentru A Avea Cel Mai Clar Drum Spre Reuștită. 131

Capitolul 4: Cum Reușești Financiar Și Personal Folosind Sistemul Nostru. Cum Faci Ca Toate Aceste Lucruri Să Funcţioneze Pentru TINE. 142

Care Este Un SINGUR FAPT ORBITOR DE EVIDENT A Cărui Conştientizare Face Din Procesul Alinierii Cu Succesul O Binecuvântare În Loc De Un Chin Lung Şi Dureros De Tracasări Emoţionale. 144

UN Lucru Pe Care Să-L Conştientizezi Şi Să-L Faci Înainte De A Porni În Orice Afacere, Fără De Care Chiar Şi Toţi Banii Lumii Nu Te Pot Asista Să Reuşeşti Cu Adevărat. ..146

Trecem Spre "Mecanica" Manifestării Afacerii Libertăţii TALE.....149

3 Lucuri Simple Pe Care Oricine Le Poate Face Pentru A Creea Bogăţie De Durată În Network Marketing. 153

Te iubesc. Motivul Potrivit Pentru A Face Afacerea. 156

Cunoaşterea NU Înseamnă Putere Şi Doar Putere Potenţială. Descoperă Planul AVANSAT De MARKETING Al Unei Afaceri De Network Marketing Şi Apoi Acţionează Asupra Lui. 159

Cum Să Atragi Oamenii În Modul Cel Mai Eficient Să Vadă Afacerea Şi Cum Să Deschizi Parteneriate Strategice Câştig-Câştig Pe Termen Lung Cu Aceşti Oameni. 160

Capacitatea Nr. 1 Explicată. 161

Capacitatea Nr. 2 Explicată. 183

Capacitatea Nr. 3 Explicată. 192

Capacitatea Nr. 4 Explicată. 197

Capacitatea Nr. 5 Explicată. 201

Capacitatea Nr. 6 Explicată. 213

Capacitatea Nr. 7 Explicată. 216

Modul Sigur De A Construi O Afacere Auto-Perpetuabilă Pentru Câștigat Flux De Numerar Care Să Lucreze Pentru Tine Şi Să Te Plătească Pe Termen Lung. Trăirea Fericirii În Fiecare Zi. 220

Capitolul 5: Rezultatele La Care Te Poţi Aştepta Dacă Faci Ceea Ce Ţi-Am Arătat În Acest Manual.....222

Capitolul 6: Următorul Pas Pentru Tine.....233

Bibliografie.....236

Capitolul 1: Pentru Început Haide Să Facem Cunoștință.

Salutare dragă cititor! Sunt Alex Tița și avem de parcurs o călătorie foarte frumoasă împreună prin intermediul acestui manual.

Să o luăm cu începutul...

Ne naștem și o bucată de timp pe acest pământ trăim fiind morți, până ajungem să ne naștem din nou (de sus) fiind încă în viață.

În această perioadă de timp până ajungem să ne naștem de sus, până ajungem să cunoaștem Cine este Adevărul, trăim după modele lângă care ne-am născut.

Ne naștem și începem să folosim periuța de dinți a celorlalți (cu alte cuvinte, preluăm gândurile, comportamentele, alegerile celorlalți.). Așa este pentru toți până ne naștem de sus și ajungem să luăm Adevărul despre cine suntem dela Cel care este Adevărul și care ne-a Creat.

Îți voi spune <u>pe scurt</u> povestea mea pentru a vedea de unde vin ca experiență de viață dar ce m-ar bucura cel mai mult este ca toți oamenii să descopere CINE SUNT – (nu eu, eu nu sunt mai important decât este oricare), ci EI, adică TU să descoperi CINE EȘTI – pentru că asta schimbă totul.

Pe scurt povestea mea este în felul următor:

M-am născut într-o familie de oameni extraordinari, dar care nu se cunoșteau pe ei înșiși cu adevărat și nu-l cunoșteau pe Tatăl lor din Rai și datorită acestor fapte relația părinților mei nu a curs așa cum orice barbat și femeie își dorește de fapt în inima lor.

Au intervenit furtunile vieții pe care nu au fost pregătiți să le înfrunte pentru că nu aveau "casa construită pe stâncă, după cum spune Hristos" și în cele din urmă au ajuns să se despartă cu multă durere pentru toți.

Despărțirea părinților mei a coincis și cu o boală cruntă a bunicului meu din partea mamei care a necesitat sume foarte mari de bani la acea vreme – sume care nu au reușit să-l vindece ci doar să-i mai prelungească viața o perioadă de timp și asta cu foarte mari dureri.

Sumele cheltuite cu boala bunicului și ulterior cu moartea sa, despărțirea, stresul, vulnerabilitatea și lipsa de putere fizică și emoțională în a mai gestiona situația și afacerea mamei, a generat o reacție în lanț înspre în jos pentru noi, și au condus ca eu să rămân cu mama mea și cu sora mea, fără apartament unde să locuim fiind nevoiți o perioadă destul de lungă să stăm pe la rude și prieteni, cu firma mamei în faliment și cu multe datorii.

Eram în acea perioadă în jurul vârstei de 14 ani și am primit aceste greutăți direct în piept împreună cu mama și cu sora mea.

Știu cum este să nu ai unde să dormi, să fii în stradă de mai multe ori și să te întrebi încotro să o apuci. Știu cum este să te muți de atâtea ori dintr-un loc în altul încât nici să nu te mai interese să mai numeri mutările. Știu cum este să o vezi pe mama ta și pe surioara ta frântă de durere în inimă, topite de plâns.

Știu cum este să trebuiască să-ți vinzi lucrul care-ți dădea cea mai mare bucurie la acel moment, lucru care-ți mai oferea din când în când evadarea ta din situație (o bicicletă ☺ - da! un lucru atât de simplu) ca să mai poți să mănânci cu ai tăi încă o perioadă de timp până când mai găsești alte soluții.

Știu cum este să ai datorii la oameni și instituții și să strige la tine să le dai ce ai de dat și tu să vrei dar să nu ai cum și de unde, știu cum este să trăiești și fără curent și fără celelalte utilități în unele situații, etc... știu cum este!

Și știu cum este să treci prin toate acestea și totuși să continui condus de o forță pe care încă nu o cunoșteai – dar care te poartă prin toate aceste valuri turbulente ale vieții.

Știu cum este! Dar Pur Și Simplu Nu Există Scuze Pentru a Nu Te Ridica De Fiecare Dată și A Merge Mai Departe!

Acea perioadă a fost o perioadă foarte dureroasă, durere care a creat o motivație foarte puternică în viața mea, DE A NU MAI FI NEVOIT NICIODATĂ SĂ TRĂIESC AȘA!

Așa că am pornit de mic să fac tot ce pot alături de mama mea pentru a ne schimba situația.

În timp ce unii copii erau afară și se jucau, eu porneam să descopăr lumea financiară.

Când eram în școală, după ore, în timpul liber făceam prezentări împreună cu mama la diferite produse pentru a putea câștiga bani – printre primele experiențe au fost cu vasele și cosmetica de la Zepter – poate ai auzit de ele și au urmat multe alte experiențe cu multe alte companii ceea ce mi-a dat posibilitatea să am o perspectivă asupra vieții și mediului antreprenorial pe care puțini o au.

Am trecut prin multe evenimente cu multe învățături, majoritatea dintre ele – cele mai relevante - le vei putea descoperi parcurgând complet acest manual.

Am făcut multe greșeli și relaționale și financiare pentru a căror îndreptare și acum mai lucrez, dar după cum spune și scriptura “Iată începutul înțelepciunii: AGONISEȘTE înțelepciune, și întru toată agoniseala ta, agonisește-ți știință / cunoaștere / înțelegere / pricepere”.

Ei bine acest lucru s-a petrecut și acum știu ce fac și cum să fac și chiar dacă nu sunt complet liber financiar la momentul scrierii acestor rânduri, știu cum să ajung acolo și fac progrese zilnice în această direcție cu ajutorul Celui Prea Înalt – pentru că din momentul în care îl cunoști TOTUL SE SCHIMBĂ pentru tine – tu devii o altă ființă – literalmente – Un Om Nou ca și natură.

Acum cunosc terenul si în partea financiară și știu mare parte din regulile acestei lumi.

Am investit efectiv MII de dolari în educație antreprenorială directă cu mentori de-ai mei de-a lungul timpului pentru a mă ridica de unde eram și alte zeci de mii de dolari în pierderi și greșeli financiare DIN CARE AM ÎNVĂȚAT, am "agonisit știință / cunoaștere / înțelegere / pricepere".

Iar aceasta pricepere antreprenorială plus priceperea de lume reală trăită împreună cu Dumnezeu face ca totul să poată fi întors înspre bine pentru toată lumea spre Gloria Lui.

Și pentru că eu am trecut prin toate aceste greutăți și experiențe de viață **NU mai trebuie să treci și tu** – poți câștiga experiența anilor mei de zbatere, greutăți și învățături care m-au costat serios și poți în doar câteva zile să câștigi cel puțin 10 ani de experiență adevărată.

Nu este nevoie de rău pentru a putea aprecia binele. Binele nu are nevoie de rău pentru a continua să facă binele... dar trebuie să vezi întâi adevărul pentru a putea face diferența.

Dacă ai trecut prin lucruri similare mie, atunci ia curaj de la mine și cunoaște că împreună cu Dumnezeu tot răul poate fi întors înspre bine, iar dacă nu ai trecut prin ce am trecut eu, excelent, ia ce am învățat eu și continuă să faci binele și să ajuți pe cât mai mulți oameni să facă la fel. Sunt aici pentru tine.

Iubesc învățătura Domnului și Mântuitorului Meu Iisus Hristos – Cel ale cărui cuvinte sunt Duh și sunt Viața și după El mă ghidez acum în viața mea.

Uite esența...

"**Matei 22:36 -** Învățătorule, care **poruncă este mai mare în Lege**?

El i-a răspuns: **Să iubești pe Domnul Dumnezeul tău, cu toată inima ta, cu tot sufletul tău și cu tot cugetul tău. Aceasta este marea și întâia poruncă.**

Iar a doua, la fel ca aceasta: **Să iubești pe aproapele tău ca pe tine însuți.** În aceste două porunci se cuprind toată Legea și proorocii.

Matei 7:12 - **Ci toate câte voiți să vă facă vouă oamenii, asemenea și voi faceți lor,** că aceasta este Legea și proorocii.

Ioan 15:13 Aceasta este porunca Mea: să vă iubiți unul pe altul, precum v-am iubit Eu.

Filimon 14 - Dar n-am voit să fac **nimic fără de încuviințarea ta**, ca fapta ta cea bună să nu fie ca de silă, ci de bunăvoie."

Acestea sunt și promisiunile mele pentru tine și aceasta este fundația pe care doresc să construim relația noastră. Dacă ești și tu de acord și trăiești în congruență cu ele atunci vom avea o călătorie foarte frumoasă împreună.

Îți voi spune tot timpul adevărul, în mod conștient îți voi spune doar lucrurile care sunt în cel mai mare interes al tău (pe care îl cunosc după experiența de viață pe care o am) și mă voi comporta cu tine și voi lucra cu tine așa cum aș vrea ca tu sau oricine altcineva să se comporte și să lucreze cu mine și mă aștept cu entuziasm să fie la fel și din partea ta.

Înainte de a porni te rog fă-ți o promisiune că vei parcurge cu atenție tot acest manual pentru că doar parcurgându-l complet vei înțelege exact despre ce este vorba și cum te va ajuta pe tine.

Nu fi precum alte persoane care doar pornesc ceva și nu finalizează, și nu trece superficial dacă cumva consideri că deja știi unele dintre informații.

Stai departe de cele mai periculoase 3 cuvinte din limba română: "Eu ȘTIU Asta!"

Da, este posibil ca unele lucruri să le știi deja, dar în detalii și în combinarea lor potrivită stă reușita majoră, așadar nu prejudeca și nu sări peste părți din manual.

Evaluează în întregime și apoi alege în deplină cunoștință de cauză. Acesta este cel mai "sănătos" lucru de făcut!

Ce vei descoperi mai departe sunt cunoștințe foarte importante din lumea afacerilor pe care le cunosc ca fiind adevărate și care știu că pot face o diferență semnificativă în viața ta.

În funcție de ele îți vei putea construi și pune în aplicare planul pentru îndeplinirea dorințelor pe care le ai în inima ta și înțelegându-le vei putea ajuta și pe ceilalți care încă nu le înțeleg și au rămas blocați la diferite nivele în viața lor.

Acum haide să mergem mai departe...

Capitolul 2: Ce Va Face Acest Program Pentru Tine

Evident ai ajuns la acest program pentru că circumstanțele vieții tale te-au determinat să cauţi informaţii despre cum îţi poţi atinge liniștea financiară și cum îți poți îndeplini dorințele inimii tale prin una sau mai multe dintre opţiunile următoare: Afacerile (pe internet, lucru de acasă), Programe de Afiliere, Francize şi/sau Network Marketing (MLM).

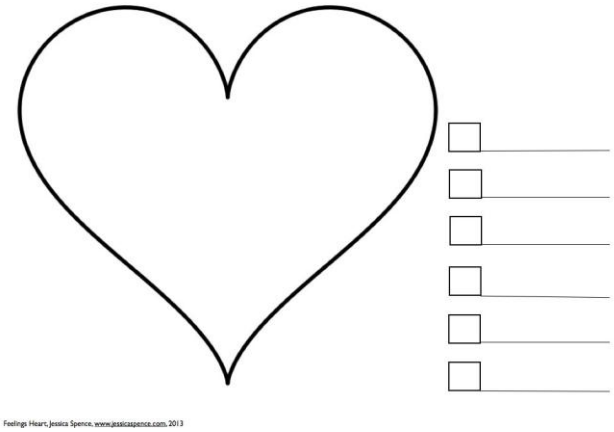
Ceea ce vei descoperi aici te va asista să vezi **defectele** şi **avantajele** majore ale tuturor acestor modele de afacere şi îţi va oferi un plan şi un sistem simplu pas-cu-pas pentru a contracara defectele şi *a beneficia de pe urma* ***avantajelor combinate*** *ale acestor modele de afacere.*

by digitalart @ freedigitalphotos.net

Doar folosirea lor combinată după cum o să descoperi mai departe, *îţi va permite să te poziţionezi cel mai bine* pentru a avea *cea mai mare libertate de mișcare*, *cele mai mici obligaţii*, *cele mai multe beneficii, cea mai mare siguranţă* pe care un om de afaceri o poate avea în această lume şi *cea mai mare multiplicare a timpului, banilor şi eforturilor tale* pe care o cunosc astfel încât să poţi trăi stilul de viață pe care îl dorești, construind ceea ce ți-a fost pus in inimă să construiești.

Haide să mergem mai departe.

Capitolul 2: De Ce Sunt Toate Aceste Lucruri Importante Pentru Tine?



Pe scurt, alegând (și) această cale vei putea avea **mai multe resurse** care să-ți dea **mai multe opţiuni** și **mai multă libertate** pentru a putea **împlini dorințele inimii tale** și **a contribui și în viețile celor care sunt importanți pentru tine**.

*** Notă:** ***Ce dorești pornește de la cine crezi că ești*** și care este rolul tău pe acest pământ, și dacă cine crezi că ești nu este cu adevărat cine ești atunci dorințele nu vor fi adevărate și urmărirea lor te va duce la durere în loc de bucurie și împlinire.

Așadar acest subiect este necesar să fie cu atenție cercetat de către tine și bineînțeles de orice om. Pentru a împlini acest lucru, cel mai important este să-l cauți cu toată inima ta pe Tatăl Tău din Rai – Tatăl Luminilor – Cel Prea Înalt – și vei descoperi.

Îți stau și eu aproape pentru a te ajuta, dacă cumva nu știi cum să abordezi această discuție cu El.

Totuși ținând cont că acesta nu este subiectul acestui manual acum îți voi spune din realitățile și faptele acestei lumi raportat la lumea materială – *realități și fapte care se pot schimba* (cel puțin pentru tine – și la un moment pentru toată lumea) *odată ce se schimbă împărățiile în inima ta și inimile oamenilor* - și apoi dacă dorești putem să mergem împreună și la Tatăl, dacă simți chemarea în inima ta să faci acest lucru.

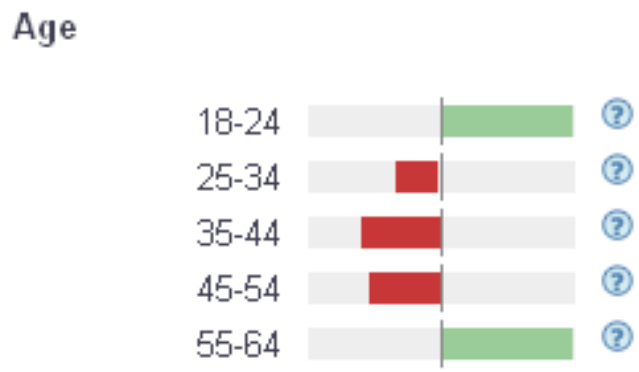
Dacă dorești să descoperi mai mult cine spune Dumnezeu că ești – pentru că *cine spune El Că Ești Este Cine Ești Cu Adevărat!*

Și de asemnea dacă vrei să descoperi Dorința lui Dumnezeu pentru viața noastră inclusiv în partea materială – după ce vei citi acest material contactează-mă și spune-mi că te interesează și aceste lucruri și-ți voi da materialele suplimentare pe care le am (ai datele mele de contact la finalul acestui manual). Acum, ne ocupăm de subiectul acestui manual așa că haide să mergem mai departe.

Capitolul 3: Care Sunt Realitățile și Faptele Acestui Mediu Social Și Economic Care Te Conduc La Găsirea Celei Mai Elegante și Eficiente Soluţii Financiare Pentru Viața Ta?

Promisiunile Pe Care Majoritatea Oamenilor Le-Au Crezut NU Mai Sunt Valabile!

Statistica mea referitor la vârsta celor care vizitează site-ul meu în scopul educării cu astfel de informații arată un lucru foarte interesant.



Anume, faptul că cele mai prezente categorii de vârstă sunt 18-24 de ani şi 55-64 de ani.

De Ce?

Explicația personală este pentru că pe de o parte cei tineri nu vor să mai creadă în promisiunile în care au crezut părinţii lor (îi văd cât de confuzi sunt şi cât de greu le este să treacă de la o lună la alta şi nu vor să experienţieze şi ei asta), iar pe partea cealaltă sunt oamenii între 55-64 de ani care au crezut în promisiunile că “statul sau compania la care lucrezi o să aibă grijă de tine când te pensionezi” şi au fost dezamăgiți şi acum au rămas cu gust amar şi asta îi face să caute soluţii în altă parte.

După experiența personală pot spune că în aceste categorii de vârstă se găsesc cei mai conștienți și realiști oameni, fie prin observare fie prin proprie experienţă, majoritatea celorlalți sunt prea prinşi în matrixul vieţii încât de cele mai multe ori nu văd ce se petrece de fapt în fața lor.

Sunt orbi deși văd. Știu că ceva nu este în regulă dar rațiunea lor prin toate presiunile sociale le este anesteziată astfel încât se pare că nu găsesc calea cea mai bună.

Sunt precum şobolanii aceia care învârt la nesfârşit roata propriilor limitări pentru că sunt prinşi într-un *mod de gândire* care-i ține într-un serviciu care abia le permite să supravieţuiască de la lună la lună, sau chiar dacă câştigă bine *nu mai au timp pentru nimic altceva*. Înclusiv nu mai au timp să observe şi să gândească.

Sunt multe presiuni care sunt puse pe om azi, de la presiuni sociale, politice, economice, grija pentru familie etc. Dar omul este necesar să se trezească și să-și pună întrebările Cele Mai Mari în viață.

În contextul social și economic, vechile promisiuni se poate observa foarte clar că nu mai sunt valabile și nu mai pot fi sustenabile în zilele noastre şi este momentul să înţelegi de ce şi să faci lucrurile necesare evitării efectelor adverse şi alinierea ta cu Adevărul – aplicat la toate nivelele la care poate fi aplicat.

Acum ne ocupăm doar de nivelul social-economic – iar dacă eşti încă printre oamenii care nu văd cu ochii minții ceea ce a fost scris mai sus, a venit momentul să te trezeşti pentru că altfel vei avea indigestii financiare foarte serioase, indigestii care pot fi evitate dacă acţionezi congruent cu *noua economie* în care ne aflăm.

Regula generală transmisă de părinţii noştrii bine intenţionaţi dar de cele mai multe ori neştiutori şi îndoctrinaţi implicit de sistemul în care au trăit:

“Învaţă bine, pentru a lua note bune, care vor duce la o diplomă bună care te va duce la o slujbă bună la stat sau la o companie care va avea grijă de tine şi-ţi va asigura existenţa şi pensionarea...” **nu mai funcţionează în zilele de azi**.

Nu spun că educația școlară nu este bună, din contră. Ce spun este că este necesar să fie complementată continuu dacă vrei să stai pe linia de plutire și apoi să avansezi.

Practic, multe dintre locurile de muncă care vor fi necesare peste un an, nici măcar nu s-au inventat încă pentru că dinamica este total schimbată, așadar nicio

facultate nu te mai poate echipa complet pentru ceea ce va fi nevoie la un viitor loc de muncă.

Fac și ei ce pot, dar de cele mai multe ori nu este suficient și este necesar să complementezi continuu, cu educație continua proactivă.

O persoană medie trece prin 10, 20 sau chiar mai multe slujbe în perioada sa activă de muncă, pentru că mediul economic s-a schimbat.

Stabilitatea Serviciului Este Un MIT Iar Statul Sau Companiile <u>NU Mai Au Cum Să Aibă Grijă De Tine</u>.

Dacă vrei să prosperi și să ajungi să împlinești dorințele inimii tale atunci va trebui să-ți iei responsabilitatea gândirii "în afara cutiei" / în afara îndoctrinării primite și responsabilitatea acțiunii în felul corespunzător.

Faptele exprimate anterior cel mai probabil sunt deja ştiute de tine, dar tot este probabil să fii prins în **capcana mediocrităţii** încercând doar să te uiţi după o metodă de a face bani suplimentari în loc să te uiţi după cum să faci cu adevărat o diferență în viața ta și a celorlalți printr-un plan solid de afacere adecvat variabilelor acestei lumi.

În context financiar capcana mediocrităţii vine din **a schimba în mod direct timpul contra bani şi a nu avea multiplicare prin oameni şi/sau sisteme** (dar mai multe despre asta în paginile care urmează).

Ceea ce părea înainte a fi sigur acum este cel mai nesigur lucru şi modul învechit de a privi lumea a condus la una dintre cele mai mare depresii financiare globale.

După cum am tot văzut și vedem companii scoase „pe cauţiune" de gurverne, recesiune, rată ridicată de oameni neangajaţi, inflaţie, planuri de pensie care intră la apă, companii de asigurări care dau faliment. etc

Sunt vremuri foarte provocatoare prin care trecem.

Doar că de acum încolo îţi vei aloca atenţia asupra Adevărului - și Adevărul te va face liber. (Notă: Caută întâi Împărăția lui Dumnezeu – acolo este tot adevărul - și tot restul va fi adăugat ție.)

Pentru oamenii care nu au trăit și nu trăiesc în economia lui Dumnezeu și nu trăiesc cu încrederea în El și se bazează pe lucrurile lumești pentru siguranța lor, se petrece ce spune unul dintre milionarii profesiei de Network Marketing, Randy Gage și parafrazez:

„Când sunt vremuri grele majoritatea oamenilor au fost obişnuiti să-şi adune şi ultimii bani pe care îi mai au, să-i bage la şosetă, să-i pună sub saltea, apoi să se bage în pat, să-şi tragă pătura pe cap şi să aștepte până când totul se va îndrepta."

Ei bine, după cum spune și Randy, acesta este cel mai prost plan pe care îl poate avea o persoană acum mai ales pentru că ceea ce se petrece acum în economie nu este doar ceva temporar, vreo bulă imobiliară care s-a spart sau doar o cădere bursieră... este de fapt o **NOUĂ ECONOMIE** care schimbă modul în care și persoana medie poate câștiga bani şi cu cât realizezi asta mai repede şi acționezi congruent cu noile reguli economice şi cu cele mai bune practici cu atât îţi va fi mai bine.

Tehnologia a schimbat cel mai mult peisajul antreprenorial.

Şi poate cel mai pregnant dintre toate tehnologiile, **„internetul"** a schimbat foarte multe din modul în care acum se face comerțul şi acesta este doar începutul.

Pur şi simplu locuri de muncă care înainte erau necesare acum nu mai sunt necesare.

Lucruri care necesitau efortul fizic şi/sau intelectual a 5 – 10, sau mai mulți oameni acum se rezolvă cu un om şi un calculator iar asta lasă foarte mulţi oameni fără slujbele *care oricum pe cei mai mulţi dintre ei nu-i serveau cu adevărat să trăiască o viaţă împlinită ci doar să supravieţuiască de la o lună la alta.*

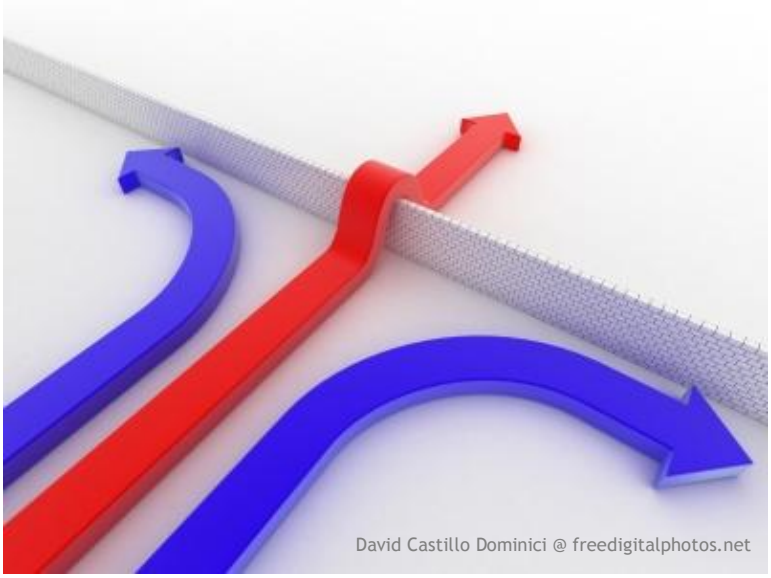
Aceste transformări tehnologice care produc transformări socio-economice vin bineînțeles cu avantajele și dezavantajele lor.

Pentru unii va fi foarte greu să se schimbe *nu pentru că ar fi cu adevărat mai greu, ci pentru că totul ce este diferit pare și mai greu în primă fază.* Va fi o treabă de acomodare, pe care unii poate că nu sunt pregătiți să o facă.

Pe unii, această trecere îi va elibera de serviciile limitative și dacă vor lucra eficient vor câștiga mai mult timp să găsească răspuns la întrebările mai mari ale vieții și să se uite pentru o contribuție mai mare pentru oameni (*Notă*: de ce nu Cea Mai Mare), *pe alții* această paradigmă a tehnologiei și mintea mândră care se află în „spatele cel mai din spate" a unei părți din mișcărea științifică îi va limita în așa fel încât să nu vadă adevărul dincolo de ceea ce omul natural poate crea și concepe.

Este nevoie de sinceritate și smerenie completă din partea oamenilor care se găsesc în toate categoriile pentru că „la fiecare nivel este un alt diavol" – fie ca tu dragă cititor să înțelegi.

Există o cale mai bună pentru tine şi pentru toţi aceşti oameni care au fost și care sunt afectaţi de transformările economice.



Până la finalul acestui manual calea se va contura şi se va clarifica foarte bine pentru tine şi te vei găsi foarte bine echipat pentru a o îmbrăţişa şi a lucra în modul cel mai înțelept cu putință.

Oricum un lucru este clar: ceea ce era înainte considerat ca fiind sigur acum este de fapt un risc, și în context financiar este necesar să descoperi cum să câștigi flux de numerar și apoi cum să-l folosești cel mai eficient și mai înțelept.

(Repet: Ce doresti pornește de la cine crezi că ești. Este necesar să descoperi cine ești de fapt – ca dorințele tale să fie autentice și adevărate nu condiționate de lumea în care te-ai născut și spiritul educației în care ai trăit și ai crescut până acum.)

Cu MII DE MILIARDE de dolari care sunt PRINTAŢI de puterile financiare globale pentru „a-şi scoate ţările din criză”, ipotecând astfel vieţile copiilor şi copiilor noştrii prin taxele care vor trebui impuse, banul (hârtia) ajunge uşor, uşor să atingă adevarata sa valoare şi anume 0 şi această cunoaștere ar trebui să conducă oamenii la o reflectare mai puternică asupra întregului sistem și asupra vieții lor și asupra ce fac cu banii pe care îi câștigă și pentru ce scop îi câștigă.

Cu ocazia acestor provocari din ce în ce mai mulţi oameni devin conştienţi că nu-şi pot lăsa viitorul în mâinile nimănui în afară de Cele Mai Sigure Mâini şi că este necesar să se educe serios să înțeleagă contextul lumii în care trăiesc.

Să se gândească mai mult la ceea ce înseamnă **valoare**, în toate contextele, la toate nivelele. De exemplu **în contextul financiar valoarea nu este hârtia printată pe care o ai ci ceea ce poţi cumpăra cu ea,** *dar este recomandat să ne uităm și la valoarea pe care nu o poți cumpăra cu banii sau cu lucrurile cumpărate.*

“Dacă cineva nu vrea să lucreze, acela nici să nu mănânce” și așadar este necesar să fie înțeles principiul de **ceva contra ceva**, **valoare contra valoare** dar acum este necesar să se ia în considerare și *felul muncii* pe care muncitorul îl face pentru că mediul s-a schimbat.

Poți participa în economia lui Dumnezeu îndiferent în ce economie umană te găsești... cu sinceritate și dorință de cel mai mare bine pentru tine și pentru tot vei fi acolo și vei descoperi cum să împlinești cele pe care le ai de împlinit și în noua economie, să asişti şi pe alţii să facă la fel şi să te simţi remarcabil în tot acest proces.

Descoperind care sunt noile legi ale NOII ECONOMII, câştigi bani mai rapid şi mai ușor și mai eficient, apoi îi converteşti în lucruri cu valoare în sine pe termen scurt, mediu și lung – fiecare după înțelepciunea pe care o are: **economică** (de exemplu una este să ții “banii la șosetă” alta este de exemplu să construiești cu ei locuințe, ferme, sere, etc. pentru ca ceea ce deții să aibă cu adevărat valoare în sine – astfel chiar dacă nu vei mai avea “hârtia” tot vei avea ce oferi ca valoare ce contează în schimb altora) și

spirituală (dacă te dezvolți și spiritual între timp, astfel încât să te bucuri și să poți oferi ocazia ca lucrurile cu valoare materială să fie transformate și în cele care nu pot fi măsurate în valoare materială ci țin de suflet și spirit atât pentru tine cât și pentru ceilalți din jurul tău.

Exemplu poți da unui copil orfan mancare și asta îi umple stomacul dar trăirea interioară pe care i-o dăruiești pentru că ai făcut darul tău material, este un lucru spiritual, și aici sunt multe de discutat și mai înalte cunoașteri și trăiri ale iubirii, dar poate cu o altă ocazie. Esența este în promisiunea: caută Împărăția Lui Dumnezeu Întâi și apoi tot restul se va adauga ție.)

Haide să mergem mai departe.

Situația Este Simplă: "Când s-a descoperit mașina nu ne-am dus să scoatem caii pe cauțiune"

„Când s-a inventat maşina nu ne-am dus să scoatem caii „pe cauţiune". Pur şi simplu am înţeles că lucrurile s-au schimbat şi am mers mai departe." Randy Gage

Unii oameni încă mai folosesc caii, alții nu, unii pentru muncă, alții pentru distracție etc. Unii se schimbă alții nu, unii mai greu și mai încet alții mai ușor și mai repede.

Esenta în toate acestea este: **Unde te găsești TU și ce alegi TU să faci?**

La fel cum industria maşinilor a făcut averi colosale pentru numeroşi oameni şi noile tehnologii cum ar fi internetul a făcut și va continua să facă milioane şi milioane de oameni foarte, foarte bogaţi.

Dacă vrei să fii unul dintre aceşti oameni atunci este recomandat să te uiţi cu adevărat serios la lumea financiară şi să-ţi găseşti **locul cel mai potrivit pentru a te alinia cu prosperitatea lumească – mai departe tu alegi ce faci cu ea.**

Acest loc în mod clar NU este să fii un angajat, muncind pentru visele altuia şi mai rău lăsându-ţi viitorul financiar în mâna altcuiva despre care nu ştii cu adevărat cât de bine este pregătit pentru a face faţă acestei lumi în schimbare.

Un angajat beneficiază cel mai puţin de banii pe care îi câştigă pentru că este cel mai impozitat dintre toţi, de fapt cea mai mare parte a banilor lui îi sunt luaţi din salariu chiar înainte să-i poată atinge.

Majoritatea oamenilor rămân de obicei angajaţi *pentru că le este frică de a-şi lua responsabilitatea* asupra învățării lucrurilor care sunt necesare de făcut pentru a determina câștigarea banilor (care în esenţă este foarte simplu de făcut după cum vei vedea mai departe).

Unii oameni fiind obişnuiţi să-şi pună orele de muncă şi să primească un salariu şi au rămas prinşi în capcana iluziei că sunt plătiţi pe orele de muncă pe care le depun, ceea ce bineînţeles nu este adevărat pentru că dacă aşa ar sta treaba atunci ai putea doar să stai acasă şi să nu faci nimic şi să continui să primeşti cecuri.

TOŢI suntem plătiţi pentru valoarea (percepută de piaţa în care suntem) **pe care o producem în timpul pe care îl avem.**

Locul potrivit pentru a te alinia cu prosperitatea lumească NU este nici acela al unui liber profesionist prestând servicii contra bani, pentru că în acest caz TU eşti afacerea şi dacă cumva se petrece ceva cu tine şi nu mai poţi sau nu mai vrei să prestezi acel serviciu (nu-ţi mai poţi schimba expertiza contra bani) nu mai câştigi bani.

Aceste două poziţii de **angaja**t şi **liber profesionist** sunt cele mai *nesigure* poziţii în care te poţi afla chiar dacă vechea dogmă spunea altfel. Acest lucru este observabil și simțibil de majoritatea persoanelor.

Ceea ce s-a considerat până acum ceva vreme de masa oamenilor a fi sigur, acum vedem că de fapt, **este cel mai nesigur lucru.**

khunaspix @ freedigitalphotos.net

Angajaţii şi Liber profesioniştii sunt **cheltuitori full-time şi câştigători part-time şi asta ridică o provocare imediat pentru că dacă ieșirile sunt mai mari decât intrările în curând vei da înapoi.**

Poate conştientizezi pentru prima dată acest lucru şi dacă acesta este cazul opreşte-te câteva secunde şi gândeşte-te la cât de important este acest AH-HA pentru că dacă vrei să dai cu adevărat înainte *va trebui să te uiţi după situaţii în care nu numai să fii cheltuitor full time* (pentru că nu prea ai cum să eviţi asta... factura la întreţinere, curent, utilităţi îţi vine pentru toată luna chiar dacă tu lucrezi doar 8 ore pe zi.) *ci să fii şi un câştigător full time.*

Dacă vrei să prosperi în noua economie atunci trebuie să-ţi porneşti propria afacere pentru a câștiga flux de numerar, unde să ai TU cel mai mare control posibil, folosind în mod inteligent multiplicarea pe care o poţi câştiga prin sisteme şi oameni care să lucreze aceste sisteme pentru cel mai mare bine pentru toţi.

Însă doar a avea o afacere nu-ţi aduce întru totul stabilitatea şi libertatea financiară pentru că fluctuaţiile economice şi climatul politic te poate afecta şi-ţi poate dărâma peste noapte ceea ce ai construit...

... *și oricum "omul nu trebuie să trăiască doar cu pâine ci și cu Fiecare cuvânt al lui Dumnezeu"* – dacă te bazezi doar pe lucrurile materiale – vei avea suprize (neplăcute) mari.

Dar chiar și în acest mediu instabil și chiar și doar la nivel uman și financiar pentru *cei care caută consiliul celor înțelepți vor găsi soluții pentru a fii în echilibru*.

Un element foarte bun de luat în considerare este găsit în citatulul lui Robert Kiyosaki (unul dintre educatorii financiari importanți ai vremii noastre):

„Tatăl meu bogat m-a învăţat că unul dintre cele mai puternice cuvinte din lumea afacerilor este 'reţea'. Cei mai bogati oameni din lume se uită după şi construiesc reţele, toţi ceilalţi se uită după locuri de muncă."

Poţi vedea asta peste tot în jurul tău.

Poţi vedea un fastfood de cartier şi poti vedea McDonald's sau KFC.

Poţi vedea un service gsm particular şi poti vedea Orange sau Vodafone.

Aşa că după cum îţi dai singur seama, să ai doar o afacere nu este de ajuns, înțelept este să ai o reţea de afaceri (oameni şi sisteme care să lucreze pentru tine), pentru că asta îţi dă o și mai mare stabilitate, siguranţă şi creştere pe termen mediu și lung.

Dacă ceva se întâmplă buticului aceluia gsm, puff... a ieşit din afaceri poate chiar peste noapte, dar dacă ceva se întâmplă unei reprezentanțe de cartier Orange, Compania Mamă Orange merge mai departe pentru că pe medie întotdeauna va ieşi bine pentru că *are diversitate și acoperă un spectru geografic, demografic, psihografic etc. mai mare.*

Aşa că te uiţi după moduri în care *să-ţi dezvolţi afacerea în zone geografice multiple* (orașe, țări şi chiar continente diferite), *să atingă posibilitățile bugetare a câți mai mulți oameni* și *a acoperi cât mai multe dintre nevoile și dorințele lor* (tu alegi care – tu alegi în ce contribui după codul moral al tău) iar datorită tehnologiei acum poţi face asta.

Bineînţeles, pentru a-ți porni propria afacere este preferabil întâi să ai **instruirea necesară** pornirii unei afaceri, *pentru că altfel te vei consuma într-o competiţie acerbă şi vei pierde enorm de mult timp, bani şi energie*.

De aceea multor oameni le este frică să pornească o afacere.. plus faptul că *de obicei* pornirea unei afaceri necesită o investiţie şi risc mare (acesta nu trebuie să fie cazul și vei vedea cum).

De asemenea este recomandat **să ştii care este cel mai bun model de afacere** care să-ţi dea cele mai mari avantaje pentru a putea câştiga bani, dar foarte important este să ai şi libertaea timpului de a te bucura de ei după cum dorești tu.

Toate fiind făcute în *felul anume* (adică asigurându-te că orice fiinţă sau lucru atins de tine primeşte cât mai multă viaţă... este mai bun decât înainte să intre în interacţiune cu tine – și de ce să nu-i dai toată viața care curge prin tine, de ce nu ajuți să fie cel mai bun care poate fi datorită faptului că a interacționat cu tine și / sau organizația ta).

În context financiar despre acest lucru vom vorbi mai departe trecând cap-coada prin toate opţiunile pe care le ai la momentul acesta cu argumente pro şi contra fiecarui model de afacere.

PLUS vei descoperi cum poţi crea **locul potrivit pentru tine** în care să ai cele mai mari beneficii şi cele mai puţine riscuri astfel încât să-ţi găseşti „casa” (adică afacerea perfect potrivită ție) care să fie canalul prin care manifeşti tot ceea ce-ţi doreşti

din punct de vedere financiar pentru a avea posibilităţile de a cumpăra şi a face toate lucrurile de care ai nevoie și pe care le dorești în totalitatea frumuseţii tale.

Iar mai departe, după ce ţi-ai creat propria afacere pentru a câștiga flux de numerar, poţi lua acest flux de numerar şi-l poţi investi în alte sisteme şi oameni care să producă şi mai multă valoare lumii şi prin care să câştigi şi mai multă multiplicare a timpului, banilor, energiei şi influenţei tale.

În felul acesta poți deveni un model și pentru ceilalţi oameni și o forță a binelui în această lume.

Haide să mergem mai departe.

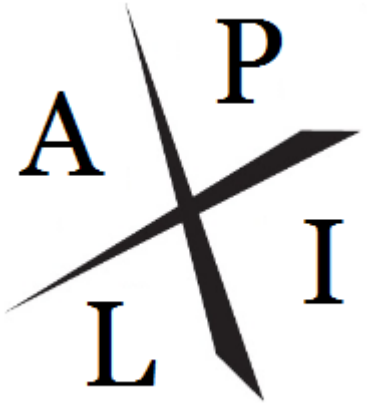
Realitatea Câştigării Banilor Într-un Mod Optim. Descoperă Avantajele Şi Dezavantajele Modelelor De Afaceri Existente Pentru Ați Putea Găsi Afacerea Potrivită Ție.

Vrei să câştigi cât mai mulţi bani şi să te bucuri cât mai mult de ei dând toată viaţa la tot şi nimic altceva la nimeni, pentru că doar atunci te apreciezi complet.

Munca și recompensele ei te împlinesc prin ceea ce produce în tine și în cei cărora le dăruiești din fructele muncii tale.

Pentru a câştiga bani în zilele noastre recapitulând în esenta ce am vorbit anterior ai patru variante:

1. **Ești Angajat**
2. **Eşti un Liber profesionist**
3. **Eşti un Patron**
4. **Eşti un Investitor**



Cadranul Banilor – Popularizat de Robert Kiyosaki
Notă: Direcția gromimii liniilor arată direcția banilor

Te poți încadra în oricare dintre acestea și poţi de asemenea forma pentru tine orice variantă doreşti.

Poți fi simultan în una sau mai multe categorii.

Recomandat este să te uiți după cum poţi câştiga mai mult şi cum poţi beneficia de multiplicare, astfel încât nu numai să ai banii dar să ai şi timpul pentru a te bucura de ei după cum îţi este ţie mai drag.

Oamenii de obicei spun (și o poți confirma personal) că după ce nevoile lor de bază sunt satisfăcute îşi vor dedica timpul şi resursele să-şi urmărească visele (indiferent care sunt acestea – adu-ți aminte de nota de la început – ce dorești pornește de la cine crezi că ești).

Asta poate fi o carieră pe care nu ai urmărit-o niciodată pentru că nu ai avut timpul şi banii să o urmăreşti.. poate că ai fost prea ocupat să supraviețuiești încât ai lăsat la o parte ceea ce doreai cu adevărat să faci... poate fi construirea de centre educaţionale pentru copii, azile pentru bătrâni, fundaţii care să ajute la asistarea şi

dezvoltarea celor în nevoie.. şi lista cu lucrurile pe care le poţi face, avea sau deveni este nelimitată.

Şi asta este un lucru normal pentru că **Cine se găsește în interiorul tău (dacă ești în Împărăția Luminii) lucrează doar pentru cel mai mare bine pentru toți.. pentru toata viaţă la toţi şi nimic altceva la nimeni.**

În primele două variante, când ești angajat sau eşti un liber profesionist trebuie să ai o educaţie, iar apoi *îţi schimbi expertiza ta contra bani* (această educaţie nu trebuie să fie neapărat cea formală pe care o primeşti la şcoală sau facultăţi ci poate fi *ceva ce ştii să faci pentru care oamenii te plătesc*).

Întotdeauna este vorba de a *schimba ceva contra bani* (de a schimba valoare contra valoare) pentru că **banii sunt de fapt o reprezetare a valorii.**

By Pixomar @ freedigitalphotos.net

Provocarea este că dacă nu vinzi expertiză nu eşti plătit şi de cele mai multe ori ajungi ca toată viaţa ta să fie numai muncă pentru că înflația este din ce în ce mai mare și pe măsură ce trece timpul poți cumpăra din ce în ce mai puțin cu aceeași bani.

Dacă îţi place ce faci poţi să nu o resimţi ca muncă dar ideea este că indiferent dacă este vorba de muncă intelectuală sau muncă fizică, *nu ai decât 24 de ore într-o zi* şi din orele astea mai trebuie şi să mănânci şi să dormi şi indiferent cât de mult îţi place să faci ceea ce faci dacă nu ai multiplicare, la un moment dat vei ajunge să „urăşti” să faci ceea ce faci pentru că vei simţi că nu mai dai inainte datorită limitărilor pe care **modul tău de a câştiga bani** ţi le crează.

Oamenii din această categorie spun lucruri de genul: „sunt prea ocupat, nu am timp deloc, mi-aş dori să fac asta dar nu am timp”.

O întrebare importantă pentru cineva care se găsește în această situație este: *„Şi cum te simţi când nu ai timp să faci ceea ce este cu adevărat important pentru tine?”*

De obicei oamenii rămân blocaţi la această întrebare pentru că îşi dau seama de relevanţa acestui lucru.

Totuşi unii oameni încearcă să evadeze din această întrebare şi să mute atenţia pe altceva, să dea vina pe guvern, economie, soţ, soţie, copii, loc de muncă etc... – da, este adevărat – totul influențează totul DAR cum rămâne cu NOI, cu ce putem face NOI.

Vor vedea că singura entitate care a stat între ei şi trăirea a ceea ce este cu adevărat important pentru ei, *în instanță ultimă sunt ei* (cu vechile convingeri, lipsa cunoașterii despre cine sunt, despre lume, societate, mediu economic etc..)... şi atunci este momentul în care încep să se deschidă să descopere.

Realizează că dacă continuă să păstreze această imagine incompletă despre lume o să se tot spetească muncind până când o să li se ia, să li se mai ia să li se ia observând că nu dau niciodată cu adevărat înainte.

Realizează că deja muncesc mai mult decât au muncit vreodată pe aceeaşi sumă de bani sau chiar pe mai puţini bani.. şi că situaţia nu se va schimba dacă ei nu schimbă ceva... dacă nu se dau la o parte din calea misiunii lor personale pentru viață.

Încep să recunoască că merituozitatea lor nu a fost niciodată pusă la îndoială ci doar că a trebuit să dea drumul eşarfei pe care o aveau pusă la ochi pentru a vedea ceea ce este deja disponibil pentru ei.

Încep să recunoască faptul că muncitul mai mult *NU este neapărat soluţia*... altfel toţi muncitorii lumii ar fi multi-milionari... ci că adevărata cunoaștere, cunoașterea Adevărului și faptele corespunzătoare Adevărului este **SINGURA SOLUŢIE** şi că

lucrurile nu trebuie să fie grele, că pot fi transformate în bine şi uşoare şi că totul este disponibil, dacă dau ochelarii omului vechi la o parte pentru a vedea.

Folosirea internetului *poate fi una dintre cele mai benefice lucruri pentru afacerea ta* pentru că oricine, de oriunde din lume doar cu o conexiune la internet poate descoperi orice are nevoie de descoperit pentru a merge la următorul nivel.

Înainte de a trece la varianta în care îţi construieşti propria afacere doresc să aduc *lumină şi asupra unor modalităţi de a „face bani pe net”* pe care unii oameni le folosesc şi care se încadrează în această capcană a mediocrităţii de a schimba timp pe bani.

După cum probabil ştii sunt multe forme prin care poţi „face bani pe net” --- prefer să numesc „a câştiga bani pe net” pentru că asta este mai congruent cu ce este drept şi anume câştigi ceva oferind altceva în schimb... şi preferabil acel ceva pe care îl oferi în schimbul a ceea ce primeşti să fie cu o ordine de măsură mai valoros în valoare de folosinţă pentru client decât banii pe care clientul ţi-i dă în schimb.

De exemplu, dacă ar fi fost să cumperi acest manual de afacere, se vindea anterior cu până la $77.

Ei bine biţii de informaţie ai materialelor pe care le parcurgi pe calculatorul tău nu valorau cât investiţia ta, acel spaţiu de pe hardul calculatorului tău (sau foile şi cerneala dacă ai ales să printezi acest manual) *nu valorează cât ar fi valorat investiţia pentru a avea acces la program înainte de hotărârea de a fi oferit gratuit*...

În schimb **valoarea de folosinţă** pe care aceste informaţii o au pentru tine poate fi de zeci, sute, chiar mii şi sute de mii de ori mai mare decât acei $77, pentru că poţi lua informațiile din acest manual și instrucțiunile complementare şi îţi poţi tranforma viaţa, poţi câştiga mai mult cu o uşurinţă, rapiditate, simplitate, stabilitate, multiplicare şi bucurie mai mare decât ai crezut vreodată că este posibil.

Depinde doar de tine dacă vei face din acest manual o cărămidă care să-ţi „construiască castelul visurilor tale” sau dacă vei lăsa gândirea veche să te convingă că de fapt acest lucru nu este posibil pentru tine.

Și acest lucru produce o diferenţă semnificativă, diferenţa dintre frustrare, chin, bani, efort şi timp irosit încercând să găseşti „Secretul” de a câştiga libertatea financiară sau uşurinţa şi alinierea cu adevărata prosperitate uitându-te realist la ceea ce este deja disponibil și trebuie doar cunoscut și aplicat.

Acum haide să continuăm cu posibilităţile de a câştiga bani pe internet (**şi reţine**, <u>încă</u> ne aflăm în capcana mediocrităţii de a schimba timp contra bani fără multiplicare adevărată.)

PTC-urile, **PTV-urile** şi **survey-urile** adică (pay to click (plătit pentru click-uri), pay to view (plătit pentru vizualizare) şi plătit pentru completarea de chestionare).

Majoritatea oamenilor care caută să câștige “bani pe net” cam la asta se așteaptă – ei bine, in realitate situația stă cu totul altfel...

Probabil că modul cel mai elegant de a vorbi despre aceste posibilităţi de a câştiga “bani pe net” este acela că-ţi **vinzi sufletul şi-ţi diluezi personalitatea** dacă le faci.

Dacă ai ales una dintre aceste posibilităţi în încercarea de a câştiga bani, te felicit pentru dorinţa din interior de a te deschide la posibilități pentru că asta te-a condus mai departe până în acest punct... totuşi după cum probabil ai aflat deja (sau dacă este pentru prima dată când afli despre aceste termene vei afla acum) acestea sunt *unele dintre cele mai ineficiente metode de a câştiga bani existente*.

De ce?

Pentru că de fapt acestea nu sunt afaceri pentru tine ci doar pentru cei care crează astfel de „oportunităţi”.

Pe de o parte banii pe care îi câştigi sunt *ridicol de puţini* şi *condiţiile* de a primi aceşti bani sunt de cele mai multe ori *greu de îndeplinit*.

Sunt oameni care fac aceste modele de „afacere" de ani şi venitul lor nu depășește $100 anual.

În esenţă aceste programe de stimulare în care primeşti bani (câţiva centi) pentru că dai click pe bannere sau linkuri sau că te uiţi la reclame şi eşti plătit pentru asta este un model bun de afacere pentru companiile care aleg să-şi promoveze produsele astfel.

Fiecare parte câştigă valoarea pe care o oferă înapoi, dar tu eşti în dezavantaj şi pot spune cu destul de mare convingere că nu-ţi vei atinge niciodată libertatea financiară din asta.

Este normal faptul că nu aduci *aproape* nicio valoare lumii dacă doar stai şi dai click pe bannere sau că te uiţi la reclame... aşa că plata de câţiva centi pe care o primeşti este corectă pentru tine, dar ştiu că nu te mulţumeşte... asta este partea a doua.. dorința de a căuta mai departe moduri prin care să obții ceea ce este cu adevărat important pentru tine.

Da! Ştiu că aceste companii te plătesc pentru click-urile pe care le dai şi de asemenea pentru click-urile pe care prietenii, cunoştinţele sau oamenii pe care-i recomanzi către site le dau... *dar din nou valoarea oferită este atât de mică încât primeşti foarte puţini bani înapoi.*

Aşa că timpul depus pentru a promova aceste site-uri şi altor oameni (pentru că te prinzi rapid că nu te vei îmbogăţi dând click-uri de unul singur) *este foarte prost investit.*

Adică cu acelaşi timp şi aceeaşi expertiză de marketing care este necesară pentru a determina o persoană să intre pe un site recomandat de tine poţi câştiga cu o *ordine de măsură mai mult* promovând alte produse şi servicii care oferă cu adevărat mult mai multă valoare de folosinţă clienţilor finali.

Acelaşi lucru se petrece şi cu „survey-urile" (completarea de chestionare)...

Aici scenariul este în felul următor... ca de obicei... ai nevoie de bani ... dar te sperie ideea de a face o afacere reală în care să dai cu adevărat valoare oamenilor (în mare parte pentru că nu ştii cum şi până acum nu a avut cine să te înveţe mai bine).

Aşă că găseşti un anunţ care-ţi spune că vei primi bani de la companiile mari ale lumii care fac studii de piaţă şi care pentru informaţiile relevante pe care le identifică de la consumatori, care-i pot asista să facă produse sau servicii mai bune, sau cum să le promoveze mai bine sunt dispuşi să plătească sume frumuşele... pot fi de la câţiva dolari la chiar suta de dolari... ceea ce sună interesant la prima vedere.

Ce se petrece mai departe este ceea ce-ţi îngreunează procesul.

Pentru a putea câştiga din chestionare te asociezi unui broker de chestionare (pentru care plăteşti – de cele mai multe ori mai mult decât vei câştiga vreodată din chestionare pentru că vei realiza rapid că nu se merită timpul investit.)

Aceşti brokeri îţi trimit diferite oferte de completat chestionare sau participat la interviuri .

Când te direcţionează către una dintre aceste oferte de fapt te direcţionează fie direct către compania care plăteşte pentru chestionare fie către un intermediar care prestează serviciile de adunare a datelor pentru acea companie.

Ei bine fiecare astfel de companie are propria politică de ați trimite banii, de multe ori nu acceptă oameni din România pentru că încă nu s-au extins aici şi nu au interes şi atunci completezi chestionare degeaba, fie îţi trimit banii doar după ce ai atins un anumit număr de puncte.

Aceste puncte sunt un fel de valută internă a companiilor şi pot fi convertiţi în bani după ce îndeplineşti cerinţele fiecarei companii.. ori acel număr de puncte este atins doar participând la mai multe campanii ale **aceleeaşi companii.**

Companiile fac astfel de campanii de 2-3 ori pe an sau chiar mai rar... ceea ce înseamnă că posibilitatea ta de a aduna punctele necesare pentru plata minimă poate dura vreun an... şi cum majoritatea chestionarelor sunt plătite cu câţiva dolari... stai legat de a completa chestionare când acea companie mai dă drumul la o campanie (poate dura luni la rândul) şi când indeplineşti suma minimă.... acea sumă este... ei bine ... minimă.. adică câţiva dolari... şi dacă mai pui şi comisionul de transfer al banilor prin PayPal (de obicei acest serviciu se foloseşte) plus comisionul de retragere al banilor din PayPal pe cardul tău.. rămâi cu mai nimic.

Dacă petreci o grămadă de timp completând chestionare de la o serie întreagă de companii, vei îndeplini condiţiile minime de ati trimite banii în timp îndelungat iar banii pe care îi vei primi după toate comisioanele sunt ridicol de puţini.

Acum nu zic că în mod exceptional nu poţi câştiga câteva sute de dolari lunar dar asta după o frenezie de completat chestionare timp de un an la toate companiile pe care le găseşti... dar investiţia de timp şi energie este imensă pentru un profit minim.

De ce zic după un an?

Pentru că aproximativ acesta este intervalul de timp în care dacă chiar completezi chestionare la toate companiile vei ajunge să îndeplineşti condiţiile minime de plată la fiecare individual (pentru că **ţine minte** fiecare companie individual te plăteşte... brokerul doar te direcţionează către companiile care au campanii active) şi abia apoi o să începi să vezi un progres minimal.

Bineînţeles când oamenii văd cât de mult timp le ia să ajungă să câştige şi cât de puţin câştigă merg mai departe şi se lasă prinşi într-o capcană asemănătoare celei cu PTC-uri... adică aleg varianta în care să promoveze şi ei aceste oferte pentru că au comision de la broker sau direct de la companie pentru persoanele care vin recomandate de tine şi care completează şi ele chestionare .

Ori aici intervine acelaşi lucru şi anume că trebuie să înveţi cum să faci marketingul pentru a atrage prospecţi care să fie interesaţi de a completa chestioare și de altfel valabil si pt PTC și PTV... iar dacă tot stai să înveţi lucrul acesta, poţi fi plătit MULT, MULT mai bine pentru capacitatea de a atrage trafic calificat (prospecţi calificaţi) promovând produse şi servicii care să ofere **MULT mai multă valoare** oamenilor şi să fii recompensat cu adevărat substanţial pentru asta.

Un alt lucru care este la modă acum în România (în afară a fost foarte la modă cu ceva ani în urmă – bineînțeles funcționează bine în continuare chiar dacă nu mai are acel sclipici de noutate) este acela de a câştiga bani prin **Google AdSense.**

Dacă nu ai mai auzit de AdSense până acum... ei bine cel mai probabil ai auzit de Google. Este greu de conceput să fii pe internet și să nu știi de Google. ☺

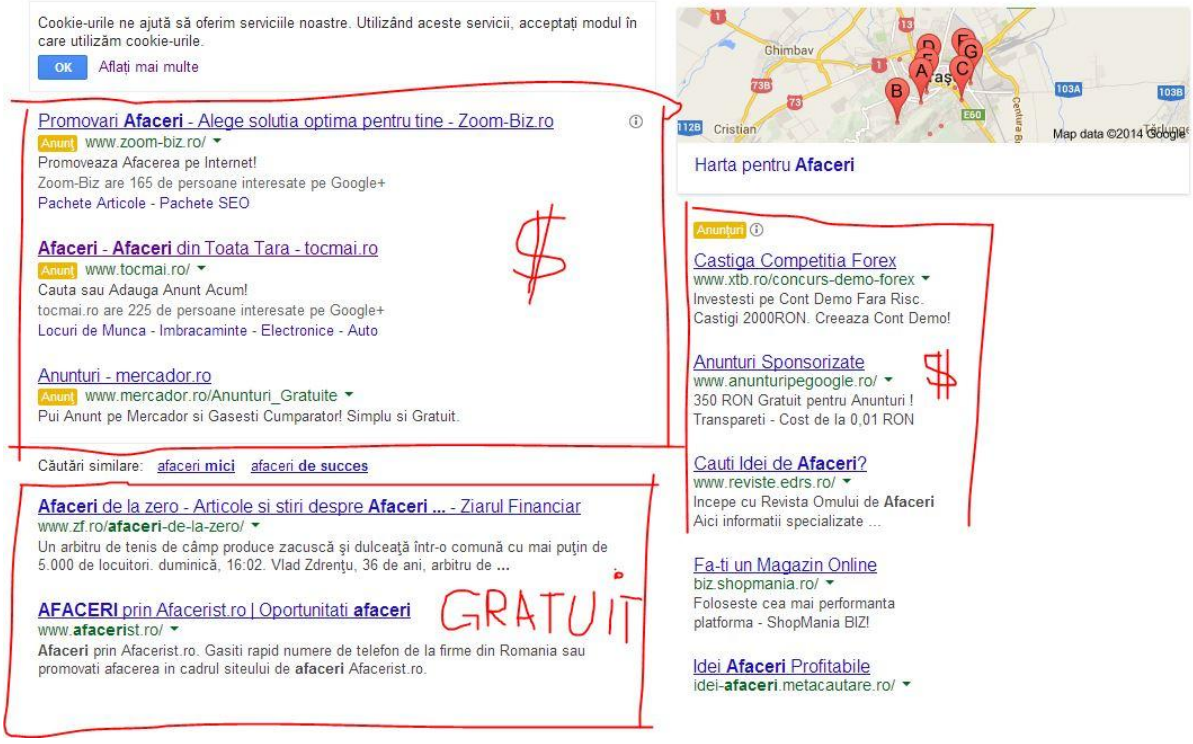
Google este cea mai mare companie de

publicitate online, şi da! **Google este o companie de publicitate** la bază, deşi acest lucru merge în fundalul faimosului motor de căutare.

Este normal că *dacă poţi oferi soluţii la ceea ce oamenii caută pe internet poţi monetiza acest lucru,* iar Google o face prin amplasarea de anunţuri.

Acest lucru se petrece în mai multe feluri:

Pe de o parte atunci când intri pe Google şi cauţi ceva, în partea dreptă îţi apar **rezultatele organice** adică site-uri care apar acolo în mod „GRATUIT” (sau mai bine zis


Cookie-urile ne ajută să oferim serviciile noastre. Utilizând aceste servicii, acceptați modul în care utilizăm cookie-urile.
OK
Aflați mai multe
Promovari Afaceri - Alege solutia optima pentru tine - Zoom-Biz.ro
Anunț www.zoom-biz.ro/
Promoveaza Afacerea pe Internet!
Zoom-Biz are 165 de persoane interesate pe Google+
Pachete Articole - Pachete SEO
Afaceri - Afaceri din Toata Tara - tocmai.ro
Anunț www.tocmai.ro/
Cauta sau Adauga Anunt Acum!
tocmai.ro are 225 de persoane interesate pe Google+
Locuri de Munca - Imbracaminte - Electronice - Auto
Anunturi - mercador.ro
Anunț www.mercador.ro/Anunturi_Gratuite
Pui Anunt pe Mercador si Gasesti Cumparator! Simplu si Gratuit.
Căutări similare: afaceri mici afaceri de succes
Afaceri de la zero - Articole si stiri despre Afaceri ... - Ziarul Financiar
www.zf.ro/afaceri-de-la-zero/
Un arbitru de tenis de câmp produce zacuscă şi dulceaţă într-o comună cu mai puţin de 5.000 de locuitori. duminică, 16:02. Vlad Zdrenţu, 36 de ani, arbitru de ...
AFACERI prin Afacerist.ro | Oportunitati afaceri
www.afacerist.ro/
Afaceri prin Afacerist.ro. Gasiti rapid numere de telefon de la firme din Romania sau promovati afacerea in cadrul siteului de afaceri Afacerist.ro.
GRATUIT
Ghimbav
Cristian
Map data ©2014 Google
Harta pentru Afaceri
Anunțuri
Castiga Competitia Forex
www.xtb.ro/concurs-demo-forex
Investesti pe Cont Demo Fara Risc.
Castigi 2000RON. Creeaza Cont Demo!
Anunturi Sponsorizate
www.anunturipegoogle.ro/
350 RON Gratuit pentru Anunturi !
Transpareti - Cost de la 0,01 RON
Cauti Idei de Afaceri?
www.reviste.edrs.ro/
Incepe cu Revista Omului de Afaceri
Aici informatii specializate ...
Fa-ti un Magazin Online
biz.shopmania.ro/
Foloseste cea mai performanta platforma - ShopMania BIZ!
Idei Afaceri Profitabile
idei-afaceri.metacautare.ro/

Exemplu de rezultate în cautarea Google

nu plătesc direct pe Google pentru a apărea acolo... dar de cele mai multe ori plătesc specialişti în optimizarea site-urilor pentru motoarele de căutare astfel încât să apară cât mai sus când cineva caută cuvinte cheie pe domeniul lor) şi **rezultate plătite, adică anunţuri** şi pe acestea le poţi identifica pentru că scrie „Anunţuri Sponsorizate” sau ceva de genul(dacă vor schimba cumva în viitor denumirea) în dreptul lor.. acestea pot fi atât pe partea stângă înaintea rezultatelor care apar gratuit cât şi în partea dreată pe o coloană mai îngustă.

Bineînţeles există un număr finit de oameni care caută activ informaţii pe diferite domenii şi există un număr mult mai mare de oameni care petrec timp pe alte *site-uri de interes pe domenii specifice.*

Ei bine Google are o înţelegere cu astfel de site-uri unde îşi pot pune aceste anunţuri şi practic aproape oricine are un site se poate înregistra gratuit şi poate amplasa anunţuri de la google pe site-ul său și de asemenea și pe canalele de YouTube – Google cu acordul persoanelor care creaza video-uri poate integra anunțuri.

Este practic imposibil să fii pe internet și să nu fi observat acest lucru.

Cum se câştigă banii în acest context?

Simplu, oamenii care doresc să-şi promoveze produsele şi serviciile aleg să pună anunţuri prin programul Google Adwords în faţa celor care caută direct în motorul de căutare Google sau petrec timp pe site-urile legate de domeniile de interes unde Google are dreptul să amplaseze aceste anunţuri.

(Aici ca paranteză... aceste anunţuri pot fi anunţuri text, bannere, chiar şi video şi audio iar **plata** pentru a pune aceste anunţuri poate fi:

- **pe click** – adică plăteşti doar când cineva a dat click pe anunţul tău şi a ajuns pe site --- ceea ce este foarte eficient şi asta a atras pe foarte mulţi oameni,
- fie prin plata **la mie de afişări** --- adică plăteşti o anumită sumă la fiecare o mie de afişări a anunţului tău --- dacă vrei să descoperi mai multe despre cum poţi să-ţi faci reclamă în mod eficient prin Google, atât prin partea de rezultate organice cât şi plătind pentru a avea anunţuri puse în faţa oamenilor interesaţi notează-ți acum pe agenda ta să-ți aduci aminte la finalul acestui material pentru că pot face o recomandare bună în acest domeniu.)

Ne întoarcem... din banii pe care cei care doresc publicitate îi plătesc la Google, Google a făcut un program (AdSense) prin care *împarte un anumit procent din câştig cu oamenii <u>pe al cărui site</u> Google şi-a pus anunţurile,* pentru ca cei care vizitau acel site să poată da click pe anuţurile puse de Google.

Pentru a câştiga cât mai mulţi bani prin Google AdSense – adică din această împărțire a câștigului pe care Google îl câștigă de la comercianții care promovează prin ei și tine, ca în orice alt domeniu de activitate *ai nevoie de cât mai mulţi vizitatori* către site-urile unde îţi pui anuţurile de la Google.

În mod normal nu recomand strategia de monetizare cu AdSense dar decât celelalte lucruri unde tu nu prea ai controlul şi dacă nimic altceva, este un început şi acesta.

În schimb este foarte normal să nu prea ai tracţiune pentru că la fel ca în orice afacere ai nevoie de trafic calificat (ţinţit) care să vină către site-urile unde ai AdSense-ul integrat.

Ori pentru asta *trebuie să ştii cum să aduci trafic* (dacă mergi pe partea gratuită *înseamnă să creezi mult conţinut valoros pentru oamenii din domeniul respectiv* pe care să-l răspândeşti pe cât mai multe site-uri astfel încât să atragi oameni înapoi la tine.)... iar dacă tot trebuie să stai să înveţi să aduci trafic creând conţinut atunci îţi recomand să foloseşti aceste capacităţi pentru a câştiga cea mai mare valoare înapoi pentru timpul şi efortul investit, iar despre asta vom discuta pe larg în acest Manual.

AdSense-ul este o strategie destul de riscantă de monetizare pentru tine deoarece este cunoscut faptul că Google are "toane" şi oricând poate să spună că nu le convine modul cum faci publicitatea sau să schimbe din politici și proceduri, sau din algoritmele prin care produc rezultatele în căutări – atunci când cineva scrie pe Google, şi să te trezeşti cu contul îngheţat şi cu imposibilitatea de ati mai deschide unul pe numele tău.

Sunt mulţi oameni care promovează produse de “făcut bani cu adsense” în care îţi dau site-uri gata făcute şi softuri care de obicei îţi postează conţinut “regurgitat” de pe alte site-uri… ei bine… aceste metode rareori funcţionează şi dacă funcţionează, funcţionează pe termen scurt până se prinde Google şi te penalizează.

Poate este prima dată când auzi de AdSense sau poate eşti precum mulţi alţii care au investit în astfel de programe şi nu au obţinut nici pe departe ceea ce doreau din punct de vedere financiar… indiferent din ce categorie eşti, informațiile din acest manual sunt extrem de valoroase pentru tine pentru că îţi mai pot salva mulți bani pe care altfel i-ai investi în programe care nu merg, și de asemnea te va ajuta să salvezi mult timp şi energie pe care altfel le-ai irosi de pomană.

Dacă eşti unul dintre oameni care au cumpărat astfel de programe sau te uiţi după a cumpăra unul şi crezi că merge treaba cu folosirea de conţinut "regurgitat" de pe alte site-uri de articole, ei bine nu prea merge... ai văzut-o cu ochii tai sau o vei vedea cu ochii tăi.

Sunt mulți oameni care se vaită de asta... degeaba poţi crea zeci de mii de articole pe care le poţi răspândi automat pe internet instananeu (îţi recomand să **NU** faci niciodată asta pentru că motoarele de căutare au algoritme din ce în ce mai bine puse la punct şi te vor penaliza astfel încât domeniul tău de site nu va mai aparea în căutări)... pentru că **motoarele de căutare nu cumpără produse**, **oamenii cumpără produse**... şi dacă articolul tău nu are sens -- şi se simte "robotizat" *oamenii* te sar imediat...

….în schimb *dacă eşti bun pe un domeniu* şi *oferi valoare oamenilor* astfel încât să dorească să vină pe site-ul tău (şi site-ul tău să aibă un proces marketing profesionist pas cu pas pus la punct, nu zeci de linkuri pe care oamenii să apese şi să nu mai ştie cum de au ajuns unde au ajuns) treaba stă cu totul altfel şi vei atrage mai mult trafic, pe care după cum ţi-am spus îl poţi monetiza cel mai eficient prin ceea ce urmează să-ţi împărtăşesc.

Acum, un lucru important aici, cele spuse anterior nu anulează faptul că unii oameni și sau companii chiar câştigă bani serioşi cu Google AdSense, dar aceşti oameni nu sunt singuri, de fapt de cele mai multe ori sunt companii de genul revistelor clasice, care au o mulțime oameni care scriu pentru ele şi *postează conţinut de calitate zilnic* (și in cele mai multe situații de multiple dăți pe zi) ceea ce atrage mulţi oameni pe site-urile lor.

Deci se pot câştiga bani buni prin AdSense dar nu este unul dintre cele mai eficiente modalităţi pentru majoritatea oamenilor, plus NU eşti în controlul Google şi schimbărilor pe care le face și te poţi trezi construind castele de nisip care să fie măturate peste noapte.

Ceea ce vei descoperi mai departe îţi va permite să-ţi construieşti o afacere cât de stabilă este posibil, care să-ţi întreţină stilul de viaţă pe care îl doreşti şi să-ţi dea cel mai mare control posibil asupra reușitei tale financiare.

Dar să le luăm pe rând astfel încât să poţi vedea imaginea integrală cu claritate şi uşurinţă...

Acum trecem la varianta în care îţi construieşti propria afacere – următorul pas în creșterea ta.

Deţinerea propriei afaceri este un lucru excelent, nu mai că este foarte important să ai **instruirea necesară** pentru a reuşi, iar **dacă eşti la început cel mai probabil nu ai banii pentru ați porni o afacere tradiţională adevărată** (cu produse şi servicii adevărate care chiar dau valoare masivă oamenilor care le cumpără) şi ați permite să plătești pentru greşelile pe care în mod inevitabil le vei face datorită lipsei de experienţă afacerească.

Statisticile arată că peste 95% din afaceri eşuează datorită faptului că *patronul nu are instruirea necesară* şi a *ignoranţei lui în a căuta asistenţă*. (Dun & Bradstreet)

Datorită transformărilor economice care se petrec mulţi oameni se uită după soluţii şi după ce trec de variantele prezentate mai sus prin care îţi vinzi sufletul şi-ţi diluezi personalitatea, le surâde ideea pornirii unei afaceri numai că de cele mai multe ori această idee pică rapid *pentru că nu au instruirea necesară* şi *le este frică de riscuri*.

Ei bine ceea ce vei descoperi în acest manual elimină riscurile şi oricine doreşte o poate face chiar dacă nu a mai avut experienţă de afaceri până acum... vei înţelege în capitolele următoare de ce şi cum este posibil acest lucru.

În afacerile tradiţionale, mai ales dacă lucrezi de unul singur, mai devreme sau mai târziu *rămâi fără timp* sau *fără talent* deoarece pentru a rămâne în afaceri ai nevoie continuă de inovaţie şi de promovare continuă a inovaţiilor (acesta este un fapt dovedit în marketing).

Ori pentru a produce inovaţie continuă şi a promova această inovaţie în modul corespunzător ai nevoie de o echipă de oameni pentru a te asista cu toate lucrurile care sunt necesare.

Singur nu vei putea face faţă dacă vrei să ai o afacere stabilă care nu numai să-ţi ofere supravieţuirea dar să-ţi ofere prosperitatea... adică să ai şi banii dar şi timpul să te bucuri de ei şi să te poţi implica în lucrurile care cu adevărat te împlinesc interior.

Da! Este adevărat faptul că îţi poţi porni propria afacere, poţi folosi internetul pentru a-ți multiplica mare parte din eforturi, cum ar fi automatizarea procesului de vânzare şi de livrare a produselor (asta dacă ai produse electronice cum ar fi manualul de faţă... dacă ai produse fizice în schimb, cu cât ai mai mulţi clienţi cu atât trebuie să angajezi mai mulţi oameni pentru a satisface comenzile şi sunt o grămadă de provocări pe care ţi le pune implicarea în a angaja forţă de muncă calificată, asta în afară de cheltuielile pe care le ai cu impozitele, asigurările şi salariile lor).

Poţi folosi internetul pentru a atrage trafic (prospecţi calificaţi care sunt interesaţi de soluţiile pe care produsul şi / sau serviciile tale le oferă) să vadă scrisoarea (video-ul) de vânzare care să faciliteze cumpărarea pentru tine chiar dacă tu dormi.

Poţi avea oameni care nu pot să doarmă la ora 3 dimineaţa să intre pe site-ul tău şi să-ţi comande un produs, iar tu să te trezeşti dimineaţa cu bani suplimentari în cont pentru o muncă făcută anterior (crearea infrastructurii site-ului, crearea produselor, atragerea clienţilor, etc...).

Te simți foarte bine când te trezești dimineața, te uiți la statistica vânzărilor şi apoi dacă alegi să te poți pune din nou la somn satisfăcut.

Poţi avea oameni din întreaga lume care să-ţi cumpere produsele şi serviciile şi în felul acesta să câştigi bani în toate fusele orare cu o afacere globală lucrând de la tine de acasă sau de oriunde dorești tu pentru că internetul a globalizat orice afacere indiferent cât de mică este.

Acest lucru nu se întâmplă însă dacă ai doar o afacere tradiţională offline pentru că din momentul în care s-a finalizat programul de lucru ai finalizat şi potenţialul de a câştiga bani pe ziua respectivă plus că vadul comercial este limitat de proximitatea geografică a magazinului tău.

Pe când printr-o afacere online ai deschis NON-STOP pe plan GLOBAL.

Bineînţeles ca nu este uşor să faci asta şi este foarte competitiv.

Datorită faptului că oricine cu o investiţie minimă sau chiar gratuit poate lansa o afacere online şi faptul că acum piaţa este globală (*nu mai eşti limitat la proximitate*... adică nu te mai poţi baza pe faptul că vecinii îţi vor cumpăra pentru că sunt aproape de tine..) este chiar greu să reuşeşti.

Trebuie să fii chiar bun şi dedicat pentru că potenţialul tău client este doar la câteva clickuri distanţă de a cumpăra lucruri de oriunde din lume.. **aşa că pe internet** *nu* ***concurezi*** *pe proximitate* **ci pe relevanţă,** iar pentru a fi *relevant* pe piaţă ai nevoie de multe capacităţi dezvoltate şi cunoştinţe specializate.

Pentru a porni şi a creşte o afacere online reală este necesar:

- să fii bun şi pasionat de ceva (pentru că este atât de greu să reuşeşti încât daca nu eşti bun şi nu eşti pasionat de ceea ce ai să oferi lumii pur şi simplu vei renunţa înainte să „scoţi capul din nisip”),
- să ştii cum sa te poziţionezi unic astfel încât oamenii să cumpere de la tine,
- să ştii cum să descoperi ce vrea piața,
- să ştii cum să produci serviciul/produsul respectiv,
- să ştii cum să-ţi faci site-ul,
- să ştii cum să-ţi faci cont de comerciant pentru a vinde pe internet,
- să ştii cum să te projetezi împotriva fraudei,
- să ştii cum să creezi paginile de site care să facă automat pentru tine vânzarea şi livrarea produselor,
- să ştii cum să creezi mesajul de marketing şi unde să-l postezi pentru a atrage trafic de oameni calificaţi şi doritori să cumpere ceea ce ai tu,
- să ştii cum să faci scrisoarea de vânzare care să faciliteze în locul tău educarea clientului pentru ca acesta să cumpere,
- să ştii ce să testezi continuu pentru a îmbunătăţi răspunsul şi să-ţi creşti numărul de clienţi de la acelaşi trafic,
- să ştii care sunt punctele de monetizare în care să-ţi pui ofertele şi cum să faci asta,
- să ştii cum să-ţi gestionezi site-urile şi serverele,

- să ştii cum sa faci serviciul clienţi pentru a putea servi cum trebuie cât mai mulţi oameni..

Etc..

Sunt o multime de lucruri pe care trebuie să le ştii şi să le faci pentru a avea propria afacere online.

Este necesar să realizezi că-ţi trebuie un plan strategic şi destul de mult timp pentru a învăţa şi a face aceste lucruri... mai ales dacă lucrezi singur, de fapt să faci toate aceste lucruri de unul singur este nebunie.

Oricum ceea ce facilitează acum internetul este foarte puternic pentru antreprenorii care vor să-şi pornească propriile afaceri, care vor să se „murdărească pe mâini" şi să-şi pună timpul să lucreze pentru că investiţia de pornire poate fi zero sau infimă.

Dacă stai să te gândeşti numai în urmă cu 20 de ani aşa ceva era aproape imposibil de realizat... un antreprenor la vremea aceea avea nevoie de zeci de mii de dolari pentru a porni o mică afacere şi a porni să-şi atragă clienţi... *acum este MULT, MULT mai uşor dar totuşi ia timp, educaţie şi lucru intens.*

Media de reuşită este undeva între 2 şi 5 ani.. pentru că de obicei majoritatea oamenilor fără experiență când vor să câştige bani pe internet caută o grămadă de „formule magice" care să-i îmbogăţească peste noapte „apăsând câteva clickuri" şi petrec o grămadă de timp şi-şi cheltuiesc banii câştigaţi cu greu înainte să realizeze că de fapt este vorba de a da valoare oamenilor în domeniul pe care îl cunoşti şi eşti pasionat şi că internetul este doar o platformă (este adevărat o platforma mai eficientă dar tot o platformă care este necesar să fie folosită după specificitățile ei, la fel cum este şi televiziunea, radioul, presa scrisă şi mediul economic clasic) şi că la fel ca pe toate platformele ***doar oamenii***

David Castillo Dominici @ freedigitalphotos.net

de afaceri strategici şi care pun timpul necesar reuşesc cu adevărat.

La fel cum unii câştigă bani din alba neagra în mediul clasic şi alţii au afaceri de miliarde anual, la fel este şi pe internet, doar că *este o platformă diferită*, în schimb capacităţile oamenilor fac diferenţa peste tot în lume în orice domeniu.

Dacă ești interesat specific și de acest lucru îți pot recomanda un curs foarte bun (doar anunță-mă după ce citești acest raport).

Acel curs este pentru tine dacă „vrei să te murdăreşti pe mâini" să înveţi totul de la A la Z, să-ţi pui infrastructura la punct, să dedici multe ore afacerii tale (după cum ţi-am spus pentru a reuși cu adevărat la nivel mare ai nevoie de 2-5 ani), să aplici principii dovedite de afacere în jurul expertizei şi pasiunii tale.

Acest model este totuşi foarte eficient în sensul că dacă ai răbdarea să înveţi toate lucrurile enumerate mai sus (sau ai oameni care să facă asta pentru tine), *ai o afacere globală din propria ta casă cu cheltuieli minime de start* şi dacă nu te complici cu produse fizice care să necesite livrări şi alte lucruri ce ţin de logistică o poţi face chiar şi singur. *(cel puțin în prima etapă)*

Dar ai şi toată responsabilitatea şi cu siguranţă nu ai libertatea completă pentru că pe de o parte îţi ia mult să pui la punct infrastructura şi pe cealaltă parte trebuie să te ocupi de serviciul clienţi, de atragerea de noi clienţi, inovaţie continuă şi marketing.

Singur NU vei ajunge niciodată la bogăţie adevarată ci doar la un venit bunicel deoarece competiţia creşte tot timpul şi doar inovaţia și promovarea continuă a inovației te ţine în faţă.

Plus clienţii vor întotdeuna şi alte forme de „împachetare" mai convenabile şi alte moduri de interacţiune iar pentru asta îţi trebuie să ai oameni care să te ajute pentru că altfel în loc să ai o afacere a libertăţii devii sclavul propriei afaceri pentru că suporţi stresul care vine odată cu construirea unei afaceri (pe care eu o numesc tradiţională) și la un moment dat volumul de muncă devine din nou de necuprins chiar dacă modul principal de promovare este „noua" platformă a internetului.

Dacă vrei să petreci timpul şi să pui energia de a face de unul singur toată infrastructura cap coadă de asemenea îți pot recomanda un curs foarte bun(notează-ți în agendă acum să mă întrebi și de acest lucru) , în schimb dacă doreşti să beneficiezi de ceva *ce poți folosi imediat* la care te poţi conecta rapid şi poţi porni să câştigi bani

repede plus să ai şi cea mai mare multiplicare fără riscurile şi tracasările deţinerii propriei tale afaceri clasice (chiar dacă foloseşti internetul) atunci continuă să citeşti mai departe.

Recapitulând... când vrei să faci totul de unul singur nu ai cum să reuşeşti cu adevărat la nivel mare (adică să ai şi banii şi timpul de a face ceea ce vrei) pentru că sunt multe piese la puzzle-ul unei afaceri care trebuiesc puse la punct şi gestionate, aşa că asta duce la faptul că trebuie să angajezi (sau să colaborezi cu) oameni pentru a realiza mai mult şi a fi la punct cu toate cerinţele pieţei: serviciul clienţi, reglementări, dezvoltare produse, marketing, instruire, plăţi, parteneriate, contabilitate etc.. sunt o mulţime de lucruri pentru care ai nevoie să angajezi oameni.

Oricum, angajând <u>multiplici</u> de pe efortul acelor oameni iar dacă afacerea este făcută în felul moral (dând toată viaţa la toţi şi nimic altceva la nimeni) **acei oameni vor fi încântaţi să lucreze cu tine... întrebarea este dacă doreşti să-ţi iei toată responsabilitatea care vine odată cu angajarea de personal.**

Este adevărat că poţi merge pe varianta de a nu angaja oameni şi a continua să te îmbunătăţeşti personal continuu, să înveţi mai mult, să devii mai valoros pentru clienţii tăi şi în felul acesta să-ţi măresti preţul consultanţei şi al serviciilor tale **dar adevărata bogaţie este atinsă doar prin MULTIPLICAREA pe care o câştigi de la oamenii pe care îi ai în echipă** pentru că la un moment dat nu vei mai avea capacitatea fizică de a presta serviciile... şi de fapt ajungi tot în situaţia unui liber profesionist... unde tu eşti afacerea şi dacă tu nu o mai faci din diferite motive fluxul de numerar seacă.

Câştigi bani oferind produse şi/sau servicii care oferă o valoare de folosinţă mai mare oamenilor decât banii pe care ţi-i dă în schimbul lor, iar **bogăţia adevărată o atragi în momentul în care beneficiezi de multiplicarea oferită de oameni în mod direct sau de oameni folosind sisteme** pentru a atrage clienţi care dau bani în schimbul produselor şi serviciilor pe care le promovezi.

Ca paranteză... Chiar şi când investeşti sau îţi pui bani la bancă pentru a primi dividende sau dobânzi acelaşi lucru este la mijloc (numai că este într-un mod indirect) pentru că acei bani sunt folosiţi de alţi oameni pentru a oferi servicii şi produse pieţei.

Uite un exemplu pe care îl vei înţelege cu uşurinţă (nu este un lucru pe care îl recomand, doar vreau doar sa scot în evidenţă un fapt..)

Să zicem ca ai 3 milioane $ pe care îi pui în bancă cu dobandă de 4% anual (dobânzile pe care le vezi pe geamurile băncilor mai mari de 10% sunt la RON nu la valută) înseamnă $10,000 lunar în venit rezidual. (*Asta presupunând că ai banii în primul rând...* ceea ce pentru majoritatea oamenilor aici este provocarea, că NU îi au...)

În acest context banii tăi muncesc pentru tine şi te plătesc prin dobânda pe care ţi-o dă banca care câştigă din faptul că banii tăi sunt împrumutaţi altor oameni cu dobândă şi mai mare pentru a-şi urmări atingerea obiectivelor lor personale care poate fi cumpărarea unui imobil, pornirea unei afaceri etc...

De ce nu-ţi recomand asta (adică „economisirea" la bancă) este foarte simplu.. la cât este de mare inflaţia, dobânda pe care o primeşti plus taxele pentru câştigul obţinut de cele mai multe ori va face să fii pe minus şi vei pierde bani în loc să câştigi bani.

Îţi recomand mai bine *să investeşti în afaceri* care să-ţi aducă **continuu flux de numerar,** investiţii imobiliare în zona în care se mută forţa de muncă (asta este mai greu de controlat şi prezis) sau măcar în metale preţioase.

(În special argint pentru că este cel mai folosit în tehnologie pentru microprocesoare şi o mulțime de alte lucruri de acest gen... iar cererea pentru tehnologie creşte.

Pentru argint cererea oricum este mai mare decât oferta şi din ce în ce mai mulţi oameni o să-şi țină banii în el pentru ca nu mai au încredere în instituţiile financiare şi în monedă, ceea ce va duce la o cerere şi mai mare, ceea ce va creşte şi mai mult preţul argintului, care deja a atins cel mai mare preţ din ultimii 25 de ani.)

Dar oricum, obiectivul tău este să ai <u>bani care să lucreze pentru tine</u> şi recomandat este să te uiţi ÎN SPECIAL după <u>flux de numerar</u> (nu creştere de capital

pentru că a merge pe creşterea de capital este ca şi cum ai juca la ruletă... poate creşte valoarea imobilelor, sau poate scădea... nimeni nu-ţi poate garanta acest lucru --- sunt indicatori pentru o potenţială creştere cum ar fi acela cu mutarea forţei de muncă – dar nimeni nu-ţi poate garanta cu adevărat asta)**.**

Gândeşte-te numai la oamenii care au „investit" în imobiliare cu *speranţa* că imobiliarele îşi cresc continuu valoarea şi apoi au pierdut când preţurile au început să scadă.

Speranţa *nu este un plan* bun de afaceri... te ajută...este adevărat.. are rolul său în a te mişca înainte **dar este important să foloseşti în cunoştinţă de cauză canalele fizice prin care adevărata prosperitate financiară este manifestată în viaţa ta.**

Dacă investeşti, nu investeşti bazându-te pe speranţe, investeşti pe baza datelor.

Fluxul de numerar îţi dă opţiuni, așadar este important să descoperi cum să-l pui în mișcare.

Iar cel mai important lucru pe care să-l faci cu fluxul de numerar pe care îl produci (voi detalia mai departe cum îl poţi produce) este să-l investeşti în lucruri cu valoare în sine pentru că **banii au o gaură în ei înşişi...**

Dacă economiseşti, pierzi bani datorită inflaţiei şi taxelor, când foloseşti bani pierzi bani prin taxele comerciale care sunt puse de sistemul financiar.

Dacă te uiţi la cei mai bogaţi oameni ai lumii în revistele de genul Forbes sau Capital vei observa că ei nu au niciodată bogăţia lor în "cash", *ci în valori pe care le pot converti oricând în bani*.

Poți spune: În regulă! Am înţeles!

Este recomandat să am bani care să lucreze pentru mine pe care să-i transfer în **lucruri cu valoare în sine**... dar cum fac asta dacă nu am bani cu care să pornesc?

Ei bine acest lucru se rezolvă **având oameni şi sisteme la muncă pentru tine** care să mişte produsul şi/sau serviciul tău la câţi mai mulţi clienți **sau având banii tăi la lucru pentru tine** prin alţi oameni care folosesc banii pentru a crea sistemele antreprenoriale pe care le pun la punct pentru a produce produse şi servicii de valoare pe care să le scoată pe piaţă şi să le mişte către clienţii finali.

(Preferabil produse şi / sau servicii care *dau o valoare mai mare* *de folosinţă pentru clienţi decât banii pe care îi dau în schimbul lor* astfel încât să dai cât mai multă viaţă la toţi şi nimic altceva la nimeni (țintește spre Toată Viața La Tot și nimic altceva la nimeni – adică uită-te după maximul de valoare pe care îl poți oferi oamenilor) asigurându-te că fiecare fiinţă pe care o „atingi" este mai bine după ce a fost „atinsă" de tine --- acesta este *modul anume* – de a face afaceri),

Despre partea de sisteme puse la punct am discutat câteva lucruri anterior când am vorbit de lucrurile de care ai nevoie să le ştii pentru a face o afacere online.

După ce treci prin acel intreg proces, ai un sistem pus la punct care lucrează pentru tine chiar şi când tu nu lucrezi... adică ai produsul digital, ai scrisoarea (sau video-ul) în care prezinţi produsul astfel încât clienţii ale căror nevoi sunt satisfăcute să alegă să cumpere, ai modalitatea de a primi bani pe internet pusă la punct... practic ai o afacere destul de eficientă... asta dacă ajungi să o pui la punct pentru că după cum ţi-am spus necesită mult timp şi energie şi cunoştinţe specializate să închegi tot sistemul și pentru majoritatea oamenilor este o sarcină foarte grea.

Şi aici intervine provocarea multora, că *nu au timpul, energia şi cunoştinţele specializate care sunt necesare construirii unui sistem care să ajungă să producă pentru ei*.. şi au nevoie să angajeze oameni... ceea ce are sens...

Haide să spunem că tu munceşti 8 ore pe zi şi mă angajezi pe mine şi muncesc pentru mine (adică pentru salariul meu) şi pentru tine (munca mea te ajută și pe tine) încă 8 ore pe zi... asta înseamnă că tu multiplici şi de pe timpul meu – adică câștigi de pe 16 ore de muncă pe zi în loc de doar 8 ore de muncă pe zi.

Deci putem spune că teoretic cu câţi ai mai mulţi angajaţi cu atât ai mai multă multiplicare... dar lucrurile nu stau așa de cele mai multe ori pentru că sunt o mulţime de lucruri ce ţin de dinamica şi psihologia umană care nu-ţi permit să faci asta la cel mai înalt nivel într-un *mediu inegal* cum este cel de angajator-angajat.

[Ca paranteză aici dacă cumva eşti angajat...

Ştii cu cât este plătit de fapt un angajat faţă de valoarea TOTALĂ pe care o aduce unei companii?

Maxim 6% dacă este foarte bun.

Media este de fapt pe la vreo 2% din valoarea *totală* pe care acel angajat o aduce companiei.

Şi dacă eşti unul dintre oamenii aceia care munceşti pe rupte angajat la altcineva când vezi numerele astea începi să te agravezi şi ai şi de ce... pentru că **nu vei câştiga niciodată 100% după cât valorezi muncind pentru alţii.**

Până acum poate că nu ai ştiut asta.. dar de acum în colo ştii ... închei paranteza...**]**

Bineînţeles că pentru a beneficia cu adevărat de multiplicarea pe care o poţi câştiga prin angajati trebuie să ştii cum să-i selectezi pentru că altfel chiar dacă ai o afacere bună cu un produs pe care oamenii îl vor şi-l cumpără masiv, dacă nu ai oamenii potriviţi, te costă scump.

Brad Smart, autorul cărţii „Topgrading" vorbeşte despre un studiu care arată că o angajare eşuată are costul real de peste 20 de ori mai mare decât salariul anual plătit acelei persoane.

Ceea ce este foarte valid dacă te uiţi la *şansele pe care le ratezi* pentru că nu ai pe cine trebuie la locul potrivit, *pentru greşelile pe care le face faţă de clienţi*, pentru *eventualele procese în care te bagă* şi toate provocările de acest gen adunate la un loc.

Dacă ai avut vreodată angajaţi ştii că este greu să obţii cu adevărat multiplicare adevărată prin ei pentru că niciun angajat nu va munci vreodată la fel de serios cum lucrezi tu, pentru că nu este afacerea sa.

Angajatul obișnuit vrea să câştige cât mai mult şi să facă cât mai puţin.

Tu vrei ca el să facă cât mai mult şi să-l plăteşti cât mai puţin pentru a avea cât mai mare profit.

Din primul moment acest fapt ridică o provocare masivă *pentru că dorințele sunt incompatibile.*

PLUS indiferent dacă acel angajat ţi-a adus profit sau nu, a trecut luna, îşi vrea

salariul. *Nu-l interesează dacă tu ai avut profit sau nu,* ***trebuie să-l plăteşti.***

Aşa că postura de a avea propria afacere în care să „multiplici” prin angajaţi este destul de grea.

Sunt multe lucruri pe care le poţi schimba la o afacere clasică astfel încât să funcţioneze în **felul anume,** adică să dea cât mai multă viaţă la toţi (ținta fiind toată viața la tot), să lucreze în congruenţă cu principiul câştig-câştig-câştig pentru toate părţile implicate, iar găsirea oamenilor potriviţi este inevitabilă când ești omul *în felul anume și* ai şi afacerea potrivită pentru ei.

În momentul în care construieşti o afacere moral corectă multe dintre obstacole sunt eliminate... dar în sine mediul de afacere clasic **este cel** care crează aceste obstacole pentru că nu este egalitate de şanse pentru toţi participanţii în acea afacere.

Angajatul nu va putea beneficia niciodată de multiplicarea pe care patronul o va avea şi acesta nu este modul corect moral în fața Celui Prea Înalt de a câştiga bani şi de a oferi valoare.

Există un mod mult mai bun dar până vei ajunge să-l recunoşti mai este necesar să facem câteva „escale”.

Următoarea escală este înţelegerea situaţiei pornirii unei francize clasice.

Aici nu trebuie să ştii tu mare lucru pentru că de fapt cumperi un sistem gata făcut şi dovedit *care aduce valoarea dorită clientului final.*

Procentul de reuşită al unei francize este mai mare aici pentru că ai un **model de lucru gata făcut care functionează** şi dacă nu te abaţi de la el ai şanse mari să reuşeşti.

Uită-te la McDonald’s. Asta face.

Vinde francize celor interesaţi să câştige bani de pe **brandul şi experiența predictibilă** pe care McDonald’s o oferă clienţilor lor.

Cuvintele „experienţă predictibilă” sunt cheie pentru că oamenii vor să primească experienţe pe care se pot baza oriunde ar fi în lume şi de aceea are aşa de mare succes, pentru că oamenii ştiu că oriunde s-ar găsi în lume dacă întră într-un McDonald’s poate lua o masă în siguranţă şi curăţenie.

(Reţine asta şi gândește-te cum poţi crea experienţe predictibile pozitive oamenilor pe care îi serveşti pentru că în acest fel vor continua să cumpere de la tine în mod repetat.)

Pentru a porni o franciză McDonald’s bineînţeles că ESTE NECESAR SĂ AI BANI GREI.

În funcție de mărime și amplasare poate fi necesar să ai de la un milion de dolari la câteva milioane bune de investit, iar asta este de fapt provocarea cu care ne-am confruntat de la începutul cărţii.

De unde iei atât de mulţi bani, dacă nu îi ai?

Mulţi optează pentru francize mai mici cum ar fi Fornetti sau Gogoaşa Înfuriată pentru că sunt mai ieftine, dar şi aici ai nevoie de aproximativ zece mii de euro și poate chiar mai mult pentru a o pune pe picioare... cu locaţie închiriată, angajaţi, cupoare şi tot “balamucul” care vine odată cu asta (am atins mai sus multe dintre dificultățile acestui lucru).

Ideea este că de cele mai multe ori îţi trebuiesc sume substanţiale de bani pe care nu le ai, iar creditele sunt greu accesibile şi tu suporţi tot riscul... trebuie să angajezi oameni, să te ocupi de instruirea lor, să angajezi alţi oameni constant pentru că rata celor care pleacă din astfel de slujbe este mare (ce persoană gândeşte că o slujbă stând în spatele tijghelei la McDonald’s este slujba sa de vis şi că asta va vrea să facă pentru tot restul vieţii lor... cel mai probabil foarte puține... dacă se angajează la un astfel de serviciu cel mai probabil se angajează temporar până găsesc ceva mai bun de făcut cu viaţa lor).

Plus, pe tine te sună poliţia la miezul nopţii dacă cineva îţi sparge magazinul..

În rezumat... mai cu seamă în francizele mici (cele mari sunt greu accesibile financiar) crezi că de fapt cumperi o afacere când de fapt cumperi o slujbă cu un salariu mediu pe economie sau mai ridicat dar cu ore de lucru la greu şi cu o grămadă de riscuri şi obligaţii, PLUS şi aici este aceeaşi hibă şi anume că cel care-ţi vinde franciza are multiplicare pe când TU NU AI.

Chiar dacă francizorul îţi dă dreptul să poţi deschide mai multe francize, creşterea ta este liniară pentru că de cele mai multe ori nu poţi să vinzi şi tu francize mai departe altor oameni și să ai câștig din volumul de afacere generat de ei precum francizorul tău are după tine, ceea ce ne întoarce la problema iniţială despre care am discutat, care este foarte bine articulată de un expert în marketing Tim Sales "*problema multiplicării adevărate care nu se poate face dacă nu oferi tuturor şanse egale".*

Un alt lucru pe care îl poţi face este să lucrezi ca afiliat (sau numit în termeni clasici, intermediar).

Aici ce faci? Identifici tendinţe şi pieţe infometate de anumite produse, faci contract cu firmele care produc ceea ce oamenii aceştia doresc şi apoi promovezi produsele/serviciile lor pentru un procent din cumpărările care se fac de către oamenii aduşi de tine.

Astfel tu scapi de toată povara susţinerii unei afaceri personale de care am amintit anterior şi *te concentrezi doar pe a aduce trafic de vizitatori calificaţi să cumpere acele produse.*

Conectezi prospecţii care vor sa cumpere anumite produse şi servicii cu produsele şi serviciile pe care le doresc şi câştigi bani de pe acest lucru.

Modelul acesta de afacere bineînțeles nu este nou.

L-ai văzut de exemplu, atunci când te duci la un hotel şi-ţi recomandă restaurantul X şi-ţi mai dă şi un cupon de discount pentru a mânca de acolo – poate chiar cu reducere.

Acel hotel cu acel restaurant sunt parteneri, hotelul este un afiliat al restaurantului şi câştigă bani de fiecare dată când un client trimis de ei cumpără acolo şi invers, restaurantul este un afiliat al hotelului şi câştigă bani de fiecare dată când recomandă acel hotel.

Acum cu internetul lucrurile s-au accelerat şi s-au uşurat foarte mult.

(şi apropo de asta.. un lucru important de conştientizat: **Internetul este abia la adolescență acum**, și deja este cu mult superior tuturor celorlalte platforme de afaceri tradiţionale.)

Atenţie! Înternetul NU înlocuieşte mediul clasic de afacere ci doar îl complementează.

Dacă rămâi blocat doar în a folosi internetul pentru ați creşte afacerea laşi bani grei pe mesele altora. **Foloseşte-l în completare cu mediul off line.**

Revenim la afiliere --- *pe internet acum acest lucru este foarte uşor de făcut.*

Cu softurile adecvate orice persoană poate aplica pentru a fi afiliat, i se generează un **link unic de afiliat** (echivalentul cuponului de discount în sistem clasic) şi acum persoana respectivă poate trimite recomandaţi către acel site prin acel link unic de afiliat şi fiecare cumpărare care se înregistrează în numele persoanei care a recomandat îi generează acesteia bani.

Este un model foarte bun de afacere atât pentru compania mamă cât şi pentru tine.

Pentru compania mamă este bine pentru că te plăteşte *DOAR când s-a făcut vânzarea* (*sau acţiunea specifică ţintită*... pentru că poţi fi plătit şi numai pentru faptul că duci prospecţi către site-urile lor care se înregistrează în baza lor de date), pentru tine este bine că nu-ţi baţi capul cu toate operaţiunile de care am vorbit mai sus ce țin de pornirea și gestionarea unei afaceri.

Dezavantajul tău aici **este tot timpul** şi anume că *ai doar 24 de ore dintr-o zi* în care să lucrezi să duci trafic către aceste companii.

Când ajungi la maximul de câte ore poţi lucra ţi-ai maximizat câştigul... majoritatea oamenilor rămân prinşi tot în capcana mediocrităţii de care vorbeam anterior.

Bineînţeles că sunt multe metode prin care să aduci trafic automat după ce ai pus totul la punct cum ar fi de exemplu reclama plătită prin google adwords (de care deja am amintit), sau yahoo, msn, bing, facebook, linkedin, sau firme româneşti precum neogen şi etarget.

Sunt de fapt peste 20 strategii dovedite pe care le poţi folosi pentru a atrage atât trafic plătit cât şi trafic gratuit.

Dacă te interesează mai multe despre asta îți pot recomanda un curs specific despre cum să atragi prospecți către site-urile tale – notează-ți în agendă acest lucru dacă te interesează și anunță-mă după ce citești acest întreg material.

Oricum, în esenţă treaba stă cam aşa... **dacă nu ai bani să faci publicitate atunci situaţia devine şi mai provocatoare pentru că plăteşti cu timp.**

Adică trebuie să pui timpul pentru a crea materiale video, audio, articole pe care să le răspândeşti gratuit pe internet care să vină în întâmpinarea oamenilor care caută soluţii pe domeniul tău... şi aici te izbeşti de aceeaşi provocare... *multiplicarea adevărată*.. **dacă lucrezi singur rezultatele sunt limitate.**

Pentru toate aceste metode de a aduce trafic, este necesar să te uiţi mereu la condiţiile care se schimbă, trebuie să te uiţi la câţi bani bagi în reclamă şi cât scoţi şi trebuie să fii mereu în alertă.

O singura neatenţie te poate costa serios, dar oricum este mai bine pentru că măcar te ocupi doar de partea de a atrage clienţi în loc să te ocupi şi de asta şi toate celelalte lucruri de care te-ai ocupa dacă ar fi afacerea ta.

Cred că începi să-ţi dai seama de ce atât de multe afaceri dau faliment... pentru că sunt o grămadă de lucruri care trebuiesc făcute (şi făcute bine) pe care un patron singur nu are cum să le cunoască şi în mod categoric nu are cum să le facă pe toate.

Un alt dezavantaj la majoritatea programelor de afiliere este că *de obicei* eşti plătit doar o singură dată pentru fiecare client pe care îl generezi.

Adică ai dus clientul, s-a făcut vânzarea, ai primit procentul tău.

Puţine sunt companiile care au şi abonamente lunare care te plătesc recurent.

Adică din momentul în care tu ai adus un client care să zicem că a rămas şi abonat, tu eşti plătit cu un comision pentru fiecare lună în care respectivul client îşi menţine statutul de membru.

Mai mult decât atât, tot nu beneficiezi de adevărata multiplicare pentru că aceşti clienţi la rândul lor nu pot să-ţi aducă **ŢIE** alţi clienţi de pe care să fii şi tu plătit mai

departe... de cele mai multe ori totul se opreşte la clienţii pe care îi aduci TU sau maxim la clienţii pe care şi ei în aduc.. adică două generaţii de recomandare.

Oricum este un pas bun înainte pentru că este **compensare pe rezultate care este baza prosperitații.**

Compensare pe capacitate şi rezultate, nu pe nevoi (poți ajuta tu pe cei în nevoie dar asta este o cu totul altă discuție), dar totuşi ajungi să lucrezi din greu și mult şi în loc să te bucuri de libertate ajungi să ai tot o slujbă, numai că o slujbă mai bine plătită şi cu mai mult control.

Dar asta nu-ţi aduce *cea mai mare libertate antreprenorială posibilă în acest mediu economic*.

Şi dacă nu asta, atunci ce?

Întrebarea devine:

„Cum poţi elimina toate riscurile, limitările şi obligaţiunile modelelor de afaceri prezentate anterior şi cum poţi aduce ce este mai bun din toate aceste lumi într-un singur loc?

Oare chiar se poate?

Răspunsul este DA! Şi asta îţi voi arăta mai departe.

Puzzle-ul ţi se va completa odată ce vei termina de parcurs această carte.

Ce contează la acest moment este că răspunsul este DA şi că tu poţi beneficia de asta.

Pentru a înţelege şi mai mult cum te poţi poziţiona în **“locul acesta dulce”** în care nu ai obligaţiunile unei afaceri clasice, nu-ţi vinzi sufletul şi nu-ţi diluezi personalitatea petrecând ore întregi pentru a promova sisteme care te plătesc doar câţiva cenţi, un loc în care eşti plătit pe rezultate şi unde nu trebuie să suporţi toate obligaţiile pe care o afacere clasică ţi le cere, dar mai mult, un loc în care să beneficiezi şi de multiplicare, un mediu care este dovedit că funcţionează şi totul este pus la punct pentru tine...

... va trebui să ***înţelegi şi mai bine procesul de multiplicare adevărată***, iar industria de afiliere în sistem Network Marketing sau MLM (Multi Level Marketing sau

care în esență înseamnă Francize Francizabile) este cea mai viabilă soluţie pentru acest lucru... **dar ATENŢIE!** nu făcută în orice fel... ci **în felul anume** despre care voi vorbi în continuare.

„Dacă vrei să ai parte de adevărata multiplicare trebuie să creezi o situaţie în care fiecare individ să aibă câştig în cantităţi egale." Tim Sales

Cu alte cuvinte oportunitatea să fie egală pentru fiecare.

Atunci şi doar atunci o să ai multiplicare adevărată pentru că *ai susţinerea întregului* şi *fiecare are de câştigat* pentru că se alătură *cauzei comune cu șanse egale* şi *câştig conform proprilor capacităţi*.

Te voi conduce printr-un exemplu simplu care să-ţi faciliteze înţelegerea condiţiilor care sunt necesare pentru a facilita înflorirea multiplicării adevărate.

Exemple ușor de înțeles pot fi din industria asigurărilor, imobiliară, turismului sau automobilelor...

Să zicem că tu eşti un dealer de maşini şi ai un agent de vânzări, pe mine.

Eu vând o maşină, primesc un comision pentru că am vândut maşina.

De asemenea şi tu primeşti un comision pentru că mi-ai pus firma ta la dispoziţie prin care să vând în formă legală această maşină, te ocupi de partea legislativă, de infrastructură, reclamă, telefoane, contabilitate şi toate lucrurile care ţin de o afacere tradiţională.

Eşti într-o poziţie mai bună aici decât aceea de a mă avea angajat pentru că în situaţia aceasta este interesul meu să vând mai multe maşini pentru că primesc mai mult comision.

Este interesul tău să mă ajuţi să-ţi vând mai multe maşini pentru că primeşti mai mulţi bani. Asta este o diferenţă majoră între un **angajat** şi un **agent** şi de aceea foarte *multe firme preferă să aibă agenţi în loc de angajaţi*.

Dar aici **există totuşi o hibă majoră** şi anume că doar *dealerul are multiplicare* pentru că el poate angaja mai mulţi agenţi în schimb, *eu ca agent nu am multiplicare* pentru că sunt plătit doar după ce fac eu.

Şi ce se întâmplă natural în acest proces?

Pai îmi dau seama că nu este corect şi deja ştiu cum să vând maşini pentru că tu m-ai învăţat, mă duc şi-mi deschid propria mea firmă şi încep să angajez eu agenţi şi să câştig mai mulţi bani.

Dar procesul se repetă şi aici şi cei mai buni agenţi ai mei vor pleca să-şi deschidă propriile lor firme şi asta crează concurenţă atât pentru mine cât şi pentru tine.

Tu bine intenţionat încercând să mă ajuţi să vând mai mult mi-ai dat toate resursele de a deveni *concurenţa ta* şi tot tu prin mine îţi creezi valuri după valuri de concurenţă care îţi va îngreuna munca şi vei munci din ce în ce mai mult pentru aceeaşi bani.

Câţi tineri sau oameni nu ai auzit.. aaa... muncesc aici doar pentru *a câştiga experienţă* apoi o să-mi deschid propria firmă.

Foarte mulţi.

Exemplu unei firme imobiliare din Romania – nu dau numele – dar sună pe scurt așa:

Fondatorul a lucrat serios la o companie imobiliară bună, a învăţat cum să facă treaba şi a văzut ceea ce tocmai explicasem mai sus și acum şi-a făcut *propria* firmă şi este deja pe piaţă producând competiţie serioasă *pentru că a pus mai mult accentul pe crearea de infrastructură pe internet* şi asta îi uşurează mult accesul clienţilor la contactul cu firma lui.

Și asta i-a adus creșteri din ce în ce mai mari, dar și el este prins în același sistem care a creat dorința lui să se separe și să-și facă propria firmă.

Treburile astea sunt cunoscute. Nu este ştiinţă nucleară.

Dacă te uiți la sistemul actual de afaceri şi învăţământ, exact pe această paradigmă se bazează, și de aceea nu este de mirare că este din ce în ce mai greu pentru din ce în ce mai mulţi oameni să dea înainte.

Acum haide să mai luăm un exemplu pentru a înțelege și mai bine situația și ce este de făcut.

Ai un producător care vrea să-şi vândă maşinile.

Nu toată lumea merge direct la fabrică să-şi cumpere maşina (de fapt majoritatea nu o fac) şi astfel producătorul este nevoit *să creeze o reţea de* ***importatori continentali*****,** care-şi crează o reţea de ***importatori în fiecare ţară***, care-şi crează o ***reţea de dealeri*** şi dealerii îşi crează o ***reţea de showroom-uri*** pentru a mişca produsele către ***consumatorii finali***.

Preţul maşinii este aproximativ egal cu cel de pe poarta fabricii, în schimb fiecare maşină vândută de un showroom se adună la volumul de maşini vândut de dealer-ul respectiv, care se adună la volumul de maşini vândute de importator.

Importatorul se duce la producător şi spune: „Ţi-am vândut 2,000 de maşini, ce discount îmi dai?"

Îţi dau 30%.

În regulă! Accept!

Apoi **importatorul ia aceşti 30% şi-i împarte pe toata reţeaua de distribuţie care a facilitat această cumpărare prin diferenţă de nivel, fiecare verigă luându-şi comisionul**.

Bineînţeles de fapt comisioanele sunt stabilite în avans şi se crează obiective la câte maşini să se vândă în ce perioadă de timp, etc.. dar asta este secundar în scopul înțelegerii esenței.

Important este că reţeaua de distribuţie primeşte un discount care este împărţit fiecărei firme implicate în vânzarea maşinii.

Dacă se vând puţine maşini se primeşte un discount mai mic faţă de situaţia în care se vând mai multe maşini... de aceea reţeaua de importatori, dealeri, showroom-uri în mod inteligent îşi adună forţele pentru a crea volum mai mare de cumpărări.

La fel şi tu mă poţi angaja din primul moment dându-mi frâu liber să fiu şi eu dealer şi să pot angaja alţi agenţi care şi ei la rândul lor să poată deveni dealeri.

În felul acesta ştiu că *şi eu pot benefica de multiplicare şi oamenii mei de asemenea.*

Mai mult, tu nu te mai fereşti să-mi dai cele mai bune informaţii şi cea mai bună instruire cu gândul că o să plec să-mi fac propria firmă pentru că mă bucur aici de tot ceea ce mi-aş putea dori fără bătăile de cap ale susţinerii unei firme proprii, cu angajaţi, contabilitate, stocuri, încasări, plăţi, taxe, controale etc...

Din primul moment *mă încurajezi să devin dealer* şi *să învăt şi eu mai mulţi oameni cum să devină dealeri* şi în felul acesta ai mai multe maşini care se cumpără şi plata se face prin *împărţirea comisioanelor între cei care au facilitat cumpărarea acestora.*

Pentru a avea cu adevărat multiplicare **ai nevoie să dai şansa fiecărui agent să devină dealer şi/sau importator dacă poate,** dacă are *capacitatea* şi *dorinţa* să o facă.

Aşa vor fi mai multe maşini vândute (cumpărate - vei vedea mai departe de ce tot accentuez **cumpărate**) şi toată lumea va fi mulţumită, bineînţeles cu excepţia celor care vor doar să primească ceva pe gratis fără să facă nimic şi în această situaţie nu mai primesc – pentru acești oameni este necesară o altfel de intervenție și nu este subiectul acestui manual.

Acum ai o bază la ceea ce înseamnă crearea de multiplicare.

Bineînţeles, îţi poţi multiplica rezultatele şi prin alte feluri, cum ar fi creare de marketing de calitate care să fie postat în zonele de trafic puternic care să-ţi aducă oameni interesaţi la sediul și/sau site-ul tău dacă faci afaceri prin internet sau chiar amândouă la un loc.

Dar şi asta are o limită pentru că singur nu vei putea procesa toate comenzile şi tot va trebui să angajezi alte persoane şi aici iar te izbeşti de aceeaşi provocare cu angajaţii despre care am vorbit iniţial şi va trebui să treci tot la ideea de agent care poate să devină dealer.

Tot la oameni ajungi şi dacă chiar vrei succesul financiar major astfel încât să-ţi îndeplineşti toate visele, atunci este necesar să cauţi ***MULTIPLICAREA ADEVĂRATĂ***... şi *mai mult decât atât... de ce să nu foloseşti şi beneficiile unui*

*marketing eficient **SI** de beneficiile pe care ţi le oferă crearea unei reţele de dealeri?...* hhmmm ceva la care să te gândeşti.

Am lăsat discuţia noastră anterioară despre multiplicare adevărată în locul în care tu ca dealer mă angajezi pe mine ca agent, îmi dai de la început posibilitatea să muncesc şi să devin dealer la rândul meu şi să câştig bani şi de la agenţii pe care eu îi aduc în afacere şi îi antrenez, dându-le şi lor aceeaşi şansă -- plata făcându-se pe rezultatele obţinute prin diferenţa de nivel.

În felul asta este interesul tău să lucrezi cu mine şi să mă asişti pentru că evident cu cât câştig mai mult cu atât câştigi şi tu mai mult şi cu cât ai mai mulţi oameni cu atât câştigi tu mai mult.

În acelaşi timp şi eu cu cât antrenez mai mulţi, câştig mai mult, iar oamenii din structura mea cu cât au mai multe rezultate cu atât câştigă mai mult, fiecare dintre ei putându-mă chiar depăşi dacă sunt mai buni decât mine.

Acest lucru reprezintă un stimulent continuu şi este o relaţie câştig-câştig pentru toate părţile. **Este o relaţie corectă.**

Unii oameni se comporta ca și cum ar avea ochelari de cal, se uită la lucrul acesta şi lasă ideile lor preconcepute (sceptic ignorante) să iasă la iveală şi să vorbească în locul lor şi spun că acest lucru este „o chestie din aia piramidală”.

Simplul fapt că de obicei folosesc cuvântul „chestie” arată că habar nu au ce înseamnă şi câtă congruență cu principiile moral corecte ale prosperităţii se găseşte în asta.

Imaginea generală a celor care vorbesc despre acest lucru este că „cei din vârf câştigă toţi banii şi cei de jos fac toată munca şi că este ceva încorect la mijloc.”

Acest lucru vine de la asocierea incorectă creată în mintea oamenilor cu schemele piramidale de genul Caritas, în care trebuia să fii printre primii şi erai plătit din

banii celor care depuneau după tine... *ori asta nu are nicio legătură cu comercialitatea*, cu reţelele de distribuţie prin care *produsele şi serviciile* ajung la consumatorii finali.

(Am rezervat un capitol special pentru clarificarea a ceea ce înseamnă legal şi ilegal aşa că o să vorbim mai mult despre asta acolo..)

Pentru majoritatea oamenilor care sunt la acest nivel scăzut de informație și conștiență asupra a ce se petrece de fapt în societate percepţia este că este ceva incorect şi ilegal.

Şi da! Schemele piramidale de genul Caritas sunt incorecte, ilegale, imorale şi cum mai vrei tu să le spui dar afacerile legitime de Network Marketing reprezintă în mod simplu *un model mai bun (nu perfect) de a distribui produse şi servicii către clienţii finali*... şi dă posibilitatea oricui doreşte să facă parte din această franciză să promoveze mai departe franciza şi să aibă beneficii financiare datorită acestui lucru... asemeni exemplului cu producătorii de maşini şi linia de distribuţie prin importatori, dealeri şi showroom-uri.

Pentru cei care doresc să rămână ignoranți singurele lucruri pe care le putem face este să ne rugăm, și să creem cât mai multe circumstanțe în jurul lor care să le permită să vadă mai mult, ca poate la un moment dat să se aprindă lumina și pentru ei.

Când cineva dorește să vadă, acel cineva cu siguranță va vedea. Noi doar să ne facem partea în folosul celui mai mare bine pentru toți.

Cunoaşterea este disponibilă pentru oricine vrea să vadă cu adevărat.

Aşa cum această informaţie a ajuns la tine exact în momentul potrivit aşa va ajunge şi la ceilalţi care sunt pregătiţi să primească... poate să fie chiar prin acest manual sau poate prin altul sau poate printr-o persoană, un seminar etc..

Ceea ce ai nevoie sau vrei să afli vei afla întotdeauna.

Aşa că haide să clarificăm de ce afacerile legitime de Network Marketing nu sunt piramide şi de ce oamenii din vârf nu câştigă *neapărat* cei mai mulţi bani.

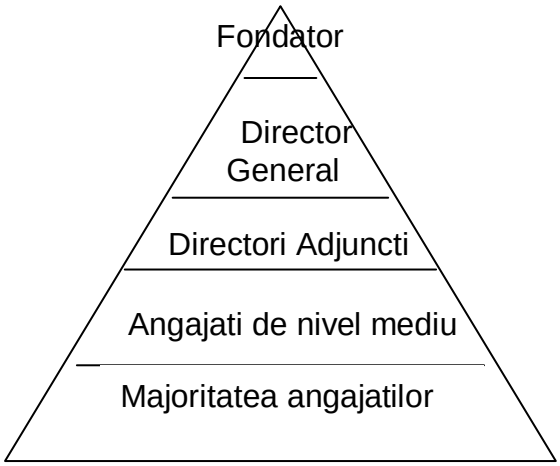
Când analizezi la rece toată cunoaşterea îţi dai seama rapid că nu cu forma geometrică au oamenii probleme, pentru că toate organizaţiile din lume au această formă, sau arborele genealogic al tuturor oamenilor este reprezentat în general prin

această formă etc..., **deci nu forma este provocarea, ci percepţia că ar fi ceva incorect la mijloc.**

Este important ca acest lucru să fie clarificat pentru că este cu adevărat relevant pentru viitorul tău financiar să înţelegi asta.

În dreapta ai schema oricărei companii tradiţionale.

Ca în orice companie tradiţională ai fondatorul companiei, apoi directorul general, apoi alţi directori, apoi angajaţii de nivel mediu şi apoi majoritatea angajaţilor.



Fondatorul câştigă cei mai mulţi bani (*este şi normal* pentru că el a creat compania), apoi directorul general, apoi directorii adjuncţi, apoi angajaţii de nivel mediu, apoi majoritatea angajaţilor.

Cu cât cobori mai mult în ierarhia companiei cu atât se câştigă mai puţini bani pentru că în esenţă *fiecare post în parte are o valoare monetizabilă mai mică şi necesită capacităţi mai puţin complexe de a îndeplini sarcinile de lucru*.

Motivul pentru care o femeie de serviciu câştigă mai puţin decât directorul este că aproape oricine poate lua rolul femeii de serviciu şi poate spăla pe jos dar nu oricine poate conduce orchestra unei afaceri...

Bineînţeles cu cât este mai mare şi mai complexă o afacere cu atât mai puţini oameni au *capacităţile necesare* să le conducă... de aceea unii directori câştigă chiar şi zeci de milioane de dolari anual salariu.

Valoarea fiecărui post şi responsabilităţile sunt diferite şi plata este pe măsură.

Chiar poţi da exemplul acesta oamenilor sceptici şi-i poţi întreba dacă la asta se referă când vorbesc de piramide.

Dacă oamenii de deasupra lor câştigă mai mulţi bani decât ei şi dacă acest lucru este corect sau nu?... sunt cumva chiar ei într-o astfel de piramidă?...

După cum este uşor de observat în afacerile clasice structura de angajare este reprezentată de o ierarhie piramidală în care de obicei angajaţilor le este chiar grea

avansarea pentru că toţi de deasupra lor au interes în ai ţine jos pentru că dacă se ridică le este ameninţat postul lor.

(Bineînţeles cei de deasupra care se comportă în acest fel sunt şefii care nu lucrează în congruență cu adevărata moralitate).

Oricum, ideea este că *dacă un sistem permite comportamente non-etice, se vor găsi oamenii la un nivel de conştiinţă și conștiență mai scăzută care să le facă*... şi de aceea dacă vrei libertate... nu prea ai ce căuta să fii angajat în afacerea altcuiva şi să dai raportul vreunui şef.

În situaţia clasică Fondatorul companiei câştigă cel mai mult şi beneficiază după multiplicarea creată de oamenii care lucrează pentru el.

Lucrul care „nu este corect" aici raportat la moralitatea adevărată la nivelul omului natural este că fondatorul este singurul care beneficiază de multiplicare pe când în modelul pe care ţi-l voi arăta mai departe, modelul network marketing, *fiecare individ beneficiază de şansă egală de multiplicare la fel ca fondatorul în construirea reţelei de distribuţie a afacerii.*

[Bineînţeles dacă fondatorul doreşte să fie şi el afiliat în propria companie (pentru că se poate acest lucru și sunt exemple în profesie care fac acest lucru), poate lucra şi ca „dealer" în propria structură de compensare pe care a creat-o lucrând la acelaşi nivel cu restul lumii... diferenţa din câştigul generat de eforturile lui de promovare fiind dată de rezultatele reale pe care le produce mişcând produsele/serviciile către clienţii finali prin reţeaua de distribuţie pe care o crează.]

Companiile de Network Marketing *oferă asemeni oricărei companii de afiliere un anumit discount reţelei de distribuţie.*

De obicei acesta este undeva între 35-45% şi rareori chiar 50% din venitul total generat de mişcarea produselor de la companie la clientul final.

Aşa că dacă fondatorul doreşte *poate intra şi ca distribuitor în propria afacere* şi poate păstra bani suplimentari din cei 50% pe care-i plăteşte distribuitorilor care mişcă produsele, pentru că el însuşi este unul dintre distribuitori care face marketingul.. (şi se supune aceloraşi condiţii din planul de compensare la fel ca toată lumea).

Am făcut paranteza asta pentru ca tu să înţelegi şi acest aspect.

Bineînţeles că fondatorul are mai multă multiplicare pentru că el a creat compania, dar în acelaşi timp are şi toate responsabilităţile companiei pe când un distribuitor are doar responsabilitatea promovării produselor companiei după cum importatorul are doar responsabilitatea promovării maşinilor prin rețeaua de distribuţie nu are şi rolul să facă maşinile... aceea este o afacere separată

(**Noi vorbim acum de fapt de afacerea de marketing** după cum o să înţelegi mai bine asta mai departe pentru că de aici vine locul dulce pe care-l poţi ocupa.. construind o afacere care să-ţi permită multiplicare masivă ***fără*** toate obligaţiunile şi riscurile conducerii unei afaceri clasice.)

Parcă şi aud pe vocile oamenilor sceptici ignoranți... da' cineva tot trebuie să muncească!...

Şi da! Este adevărat!... De fapt este mai mult de atât... **TOATĂ lumea trebuie să muncească,** ("cine nu muncește să nu mănânce") numai că munca prestată este **diferită** şi fiecare îşi poate alege ce vrea să facă, nu te obligă nimeni să rămâi într-un singur loc... te poţi duce în altul care-ţi dă mai multe posibilităţi.

Degeaba cineva munceşte să fabrice o maşină dacă nimeni nu o vede, dacă nu are cine să o vândă sau să facă marketingul în aşa fel încât maşină să se cumpere (este o diferenţă între a vinde ceva cuiva şi a-i asista să ia o decizie de cumpărare şi vom discuta mai multe despre asta la momentul potrivit).

Dacă nu se mişcă maşina rămâi cu fierul brut şi asta nu-ţi plăteşte salariul şi nu-ţi pune de mâncare pe masă... **toate sunt interconectate.**

Una este să fii plătit pentru că învârţi o piuliţă şi alta este să inventezi un sistem care să învârtă piuliţele automat pentru tine de zeci de ori mai repede şi sistemul să fie apoi folosit de alte zeci de companii producătoare de maşini pentru a-şi elimina din costuri şi a învârti piuliţele mai repede, mai ușor și mai eficient, aşadar fondatorii companiei merită să câştige mai mult. (Care este cel mai mare bine să facă cu banii asta este altă treabă.)

Bineînţeles, acest lucru *(avansul tehnologic) după cum observi în mediul economic de azi elimină slujbe care nu mai sunt necesare*... dar adevărul este că elimină acele slujbe care oricum nu ofereau cele mai mari posibilităţi de creştere oamenilor care lucrau... slujbe care necesitau muncă umană grea... asta se elimină din ce în ce mai mult pentru că tehnologia uşurează producerea bunurilor necesare vieţii

oamenilor naturali ... iar unii se adaptează alţii nu. (Mai sunt și altfel de oameni și toți sunt chemați să fie altfel, să aibe o altă natură – fie ca cel care este chemat să iasă la vedere pentru ca nimeni din cei chemați să nu rămână afară – și fie ca tu dragă cititor să înțelegi.)

Dacă această experienţă de viaţă ţi-a cauzat să doreşti să devii un inginer mecanic şi-ţi place să fii asta, excelent! Fii asta!

Când această experienţă de viaţă îţi va cauza să doreşti să fii altceva, excelent, fi altceva!

Întregul mediu economic şi social se va schimba când împărățiile în inimile oamenilor se schimbă și implicit dorințele lor se schimbă – repet – ce dorești pornește cu cine crezi că ești – așadar întâi descoperă cine ești de fapt.

Dacă nimeni nu va mai dori să depună muncă fizică pentru a realiza un lucru acest lucru se va petrece, nimeni nu va mai depune muncă fizică să facă acel lucru... dar întotdeauna va exista o cale prin care lucrul dorit să ia forma expresiei sale fizice, numai că poate o vor face roboţii pentru noi sau altceva mai bun va lua locul..

Am făcut această paranteză mai lungă pentru că este relevant de recunoscut cele scoase în evidenţă aici, totul este corespunzător împărăției care se găsește în inima omului.

Important este ce împărăție alegi tu și implicit cum alegi tu să trăieşti atâta timp cât trăieşti.

Programul pe care îl descoperi aici, deşi poate fi pentru toată lumea, <u>NU</u> este pentru toată lumea, este doar pentru acei oameni a căror experienţă de viaţă le-a cauzat să dorească:

- *multiplicarea* timpului, banilor şi influenţei (pozitive),
- să dorească câştigarea banilor cu mai multă *uşurinţă și rapiditate*, dând celorlalţi oameni produse şi servicii de valoare care *să le îmbunătăţească viaţa*,
- lucrând cu *oamenii pe care îi apreciază*,
- *alegându-și orele când lucrează*,
- *lucrând de acasă* (sau de oriunde din lume își doresc),
- *ne având nevoie de angajaţi*,

- *având deduceri fiscale avantajoase*,
- *timp liber pentru familia lor*,
- *putând face călătoriile pe care le doresc*,
- *având un potenţial nelimitat de câştig*,
- *devenind de succes asistând pe ceilalţi să atingă succesul*
- *și fiind în general un om al binelui pe pământ !*

Pentru situaţia noastră specifică aici în contextul antreprenorial este vorba de a crea o situaţie în care **fiecare afiliat (francizat care poate franciza mai departe franciza) să aibă de câştigat în mod egal** iar singura diferenţă a câştigului să fie dată de **capacitatea personală** și **lucrarea sistemului** (de ce nu la maxima întensitate) care oferă şanse egale tuturor.

Deci nu vorbim de afacerea cu producţia bunurilor şi serviciilor ci **vorbim de afacerea cu distribuirea bunurilor şi serviciilor.**

Dacă vrei să lucrezi în producţie este în regulă, dar nu despre acest lucru vorbim în acest manual pentru că producţia nu este locul care să-ţi dea cea mai mare libertate şi multiplicare mai ales dacă nu ai bani suficienţi de pornire.

Producția poate fi o opțiune foarte bună pentru cei care sunt pregătiți să o facă din toate punctele de vedere - și am toată aprecierea pentru oamenii care își iau această responsabilitate. În acest caz este foarte necesar numărarea tuturor costurilor de toate felurile și dacă cineva alege să facă acest lucru să-l facă fiind pregătit pentru că în mod clar este mult mai greu de făcut!

Toate sunt interconectate și toate contează.

Este foarte important ca cineva să aibă o idee bună de produs sau serviciu, dar dacă nu ai toate resursele şi cunoştinţele creării unei infrastructuri de afacere şi nu ai o reţea prin care să se mişte produsul la clienţi... plus toate dezavantajele deţinerii propriei afaceri clasice de care vorbeam anterior este muuult mai greu.

Oricum tu calculează-ți costurile, evaluează toate opțiunile și alege în cunoștință de cauză ce este cel mai bine pentru tine.

Aici vorbim de afacerea de marketing... de creare a reţelei care să faciliteze ajungerea produsului sau serviciului la clientul final în cel mai elegant şi eficient mod.

(Şi cred că ai observat folosirea prevalentă a cuvântului client care este diferit de consumator. Consumator înseamnă cineva care consumă un produs sau serviciu, client este cineva care se află în protecţia cuiva.

Această diferență a fost popularizată mult de către Jay Abraham şi recomand oricui să facă această trecere în punctul de vedere pentru că este o diferenţă semnificativa în modul în care îţi tratezi oamenii tăi şi ai grijă de ei.

Asta se va resimţi în tot ceea ce faci şi din ce în ce mai mulţi oameni vor fi atraşi de tine pentru că pot primi mai multă viaţă prin tine.)

Haide să mergem mai departe...

În fiecare companie Network Marketing **eşti plătit pe volumul de consum** generat de echipa pe care ai construit-o pe un anumit număr de „adâncimi". (adică generaţii ale reţelei de distribuţie).

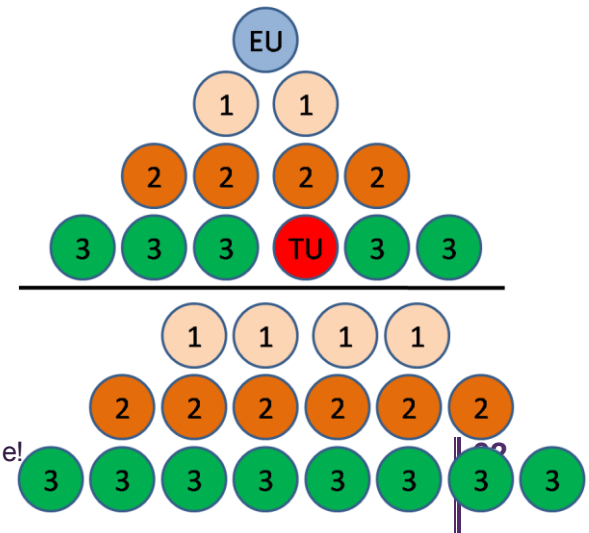
Pentru a înţelege ce înseamnă o generaţie ne întoarcem la exemplul cu distribuţia maşinilor.

Pentru producător prima generaţie din reţeaua de distribuţie este reprezentată de *importatorii continentali*, *a doua generaţie de importatorii naţionali* care sunt legaţi de importatorii continentali, *a treia generaţie* este reprezetată de *dealerii judeţeni* care s-au desprins din importatorii naţionali, *a patra generaţie sunt dealerii locali* şi apoi *a cincea generaţie sunt showroom-urile*.

La fel şi în Network Marketing numai că tu începi şi numeri generaţiile de la tine.

De fapt poţi spune că există mai multe feluri de generaţii, unele care sunt numerotate în jos de la companie şi altele care sunt numerotate de la tine în jos (jos sau sus depinde cum îţi place să desenezi arborele).. şi implicit de la fiecare persoană care este conectată prin tine.

În fiecare companie de Network Marketing se poate câştiga **doar după acelaşi număr de nivele în adâncime (nivele de generaţii) al reţelei de distribuţie generată de un individ**.



În dreapta ai o imagine sub formă de piramidă pentru a putea să înţelegi mai uşor conceptul, **dar ţine minte** că de fapt forma reală a unei organizaţii Network Marketing este forma unui arbore genealogic iar cea mai apropiată *formă fixă* este acea de ***diamant***. (O să discut despre asta mai târziu.)

Acum, dacă tu eşti pe ultimul nivel de pe care eu sunt plătit (în situaţia asta sa zicem 3 nivele dar sunt companii care merg până la o adâncime mai mare, cu cât mai multe nivele cu atât este mai mare potenţialul de câştig pentru fiecare partener pentru că volumul de consum generat poate fi mai mare şi comisionul se câștigă la tot acest volum), asta înseamnă că eu nu voi beneficia de pe volumul de cumpărări pe care îl facilitează echipa ta ci doar după volumul de cumpărări facilitat *de tine personal* în mod direct.

În exemplul anterior după cum vezi, eu pe prima mea linie am doar două persoane (agenţi) pe când tu ai patru.

De fapt fiecare poate avea câţi „agenti” doreşte, cu câţi poate lucra sau câţi poate aduce şi antrena în afacere - și pentru antrenament este foarte bine să ai instrumente educaționale gata facute pentru a putea instrui un număr cât mai mare de oameni mai repede.

[Şi am pus agenţi în ghilimele pentru că după cum o să vezi mai departe nu este vorba de agenţi în modul vechi de a vedea lucrurile, adică agenţi de vânzări... nu!

Este vorba despre **oameni** care consumă produsele sau serviciile companiei şi fac marketingul acestora mai departe.

Vei descoperi în partea a doua diferenţa dintre marketing şi vânzare... şi această realizare va elibera multe suflete de traumele imaginii vechi de a fi vânzător (care pune presiune pe oameni să cumpere... ceea ce nu vor şi nu au cu adevărat nevoie să cumpere).]

Diferenţa dintre câte persoane pot introduce eu în afacere, câte pot educa şi câte poţi aduce tu în afacere şi câte poţi educa este o diferenţă de calitate personală, de calităţile tale, și de efortul și timpul pe care îl depui în această activitate, ceea ce înseamnă că, *cu cât TU ai o organizaţie mai mare* (ai mai mulţi parteneri de afacere şi consumatori) *cu atât TU câştigi mai mult.*

Câştig şi eu o parte din ceea ce ai făcut tu pentru că prin mine ai ajuns în afacere, te-am antrenat şi ţi-am pus toate resursele necesare la dispoziţie, și asta este corect, este câștig-câștig, DAR TU poţi câştiga mai mulţi bani decât mine chiar dacă ai aceleaşi resurse pe care le folosesc şi eu!

Cum? *Folosindu-le mai eficient decât mine şi lucrând mai mult şi/sau mai inteligent decât mine.*

Bineînţeles rezultatele pe care le obţii depind şi de influenţa pe care ai avut-o anterior cu oamenii din viaţa ta, dacă ai atins succesul până să te alături unei afaceri de Network Marketing şi alţi factori despre care o să discutăm mai departe la momentul potrivit.

Totuşi partea frumoasă la acest mod de a face afaceri este că dacă doreşti poţi depâşi în câştig chiar şi câştigătorul nr. 1 al companiei în rețeaua de distribuitori, pentru că în orice companie de Network Marketing ai un plan de compensare şi dacă atingi rangurile de calificare mai repede decât acea persoană (ceea ce înseamnă că eşti mai bun decât ea în producerea rezultatelor) câştigi mai bine decât acea persoană.

De fapt *număr nelimitat de oameni pot atinge cel mai înalt nivel în planul de compensare* pentru că depinde de rezultatele personale **şi chiar dacă mai mulţi au acelaşi rang (ca nomenclatură) există diferenţe de câştig şi între ei** pentru că unii au îndeplinit condiţiile minime de calificare pe când alţii le-au îndeplinit pe acesta plus mai mult de atât, poate chiar de multiplu de ori atât.

NU există limită la cât de mare îţi poţi creşte organizaţia şi câţi bani poţi câştiga.

Dacă doreşti (şi ai sau îţi dezvolţi capacităţile necesare) poţi îndeplini criteriile de calificare pentru nivelul maxim de multiplu de ori... în esenţa asta înseamnă că asişti mai mulţi oameni să obţină ceea ce vor prin afacere.

Dacă să zicem că eu te-am adus în afacere şi câştigi mai mult decât mine şi sunt şi eu bun de asemenea şi construiesc în paralel cu tine câştig şi eu bine dar întotdeauna ne va departaja rezultatele reale pe care le producem fiecare.

Sunt oameni în toate companiile de Network Marketing care câștigă mai mult decât cei care i-au introdus acelei companii, și asta se numeşte **CORECTITUDINE**.

Este corect ca cei care sunt mai productivi decât noi să câştige mai bine decât noi.

Asta înseamnă congruenţă cu prosperitatea! Plata pe capacităţi nu pe nevoi şi atâta timp cât faci totul pentru binele tuturor atunci lucrezi în *modul anume*, iar împlinirea interioară este pe măsură.

În companiile tradiţionale cu cât eşti mai vechi şi ai un CV mai impresionant şi diplome mai impresionante cu atât câştigi mai mult.

(Şi știm ca și fapt că nu toți în zile noastre își iau diplomele pe capacitate.)

Vechimea, CV-ul sau diploma nu prea au de a face cu eficienţa şi productivitatea... adică **NU este cauză-efect ci doar o corelaţie,** pentru că vechimea *poate* însemna în unele cazuri experienţă transpusă în rezultate, CV-ul bogat *poate* însemna în unele cazuri experienţă transpusă în rezultate, *dar NU în toate cazurile.*

Esenţa aici este **producerea rezultatelor.**

Dacă TU aduci mai mult profit unei organizaţii, este evident că TU meriţi acel profit mai mult decât oricine!

Este normal ca nu toţi oamenii să vrea să vadă încă lumina dar la nivelul de conştiinţă și informații la care eşti acum tu, te uiţi după oameni a căror experienţă de viaţă le-a cauzat să fie deschişi şi să cerceteze iar dacă ai resursele potrivite să le dai acestor oameni (cum ar fi de exemplu acest manual) **atunci îi poţi asista să vadă lumina.**

Este o diferenţă între *credinţa oarbă* în concepte preluate de la alţii fără să le analizezi corect şi *credinţa bazată pe cunoaştere*.

Acum tu ai cunoaşterea despre ce înseamnă Network Marketing în mare parte.. şi aceasta ţi se va completa pe măsură ce finalizezi acest manual.

Oricine poate fi sceptic. *Scepticismul este o calitate superbă* atâta timp cât este urmată de cercetare complet și continuu sinceră asupra lucrurilor.

După cum am spus, unii rămân blocaţi la nivelul *scepticismului ignorant*... dar acum tu începi să vezi diferenţa pentru tine.

Dacă vrei să escaladezi un munte dute la cineva care a escaladat Everestul de mai multe ori, dacă vrei să înveţi să pilotezi dute la un pilot profesionist etc.

Mulți oameni se mulţumesc cu a băga capul în pământ (precum struțul și a fi omorâți de mașină) şi a zice nu informaţiilor dar... **igoranţa NU este binecuvântare şi ceea ce nu ştiu îi poate omorî.**

Tu evaluează drept, vezi ce este bine și ce este rău și alege cum trăiești.

la informaţiile, judecă-le, raportează la adevărul și binele perfect și alege.

Cei care văd, văd.

Unii văd acum, alţii mai târziu, alţii niciodată.

Network Marketingul devine din ce în ce mai cunoscut şi treptat va fi o ştiinţă de simț comun, iar Noua Economie în care suntem facilitează şi accelerează masiv acest fenomen pentru că oamenii sunt puşi în situaţia de a se uita cu adevărat după **soluţii reale** şi a le evalua serios.

Iar când fac asta, învățând practic ceea ce și tu ai descoperit și vei descoperi în acest manual, ajung fără nicio urmă de îndoială la concluzia că o afacere în Network Marketing este cea mai viabilă soluţie pentru ei.

Nu va mai fi provocarea dacă eşti sau nu în network marketing, cât va fi **în ce companie eşti.**

După cum spune şi Eric Worre (unul dintre liderii de top din această profesie), oamenii pe care îi vei întreba cu ce se ocupă îţi vor răspunde:

„Sunt medic dar sunt şi profesionist în network marketing, sau... sunt avocat dar sunt şi profesionist în Network Marketing sau... sunt psiholog dar sunt şi profesionist în network marketing."

Este necesar să avem cât mai mulți oameni care să ducă realitatea de profesionist al network marketingului mai departe prin toate resursele disponibile nouă.

De fapt toţi liderii adevăraţi au strâns mâna pentru "rebrănduirea" acestei profesii transformatoare de vieţi pe întreg globul.

Şi pentru că tot am vorbit de profesie haide să-ţi dau câteva date relevante despre ea, de când a luat naştere şi ce numere produce la acest moment în întreaga lume.

Primul astfel de model" distribuire a produselor către clienţii finali şi plan de compensare" a pornit în 1936, deci sunt mai bine de 78 de ani de când network marketingul a luat naştere.

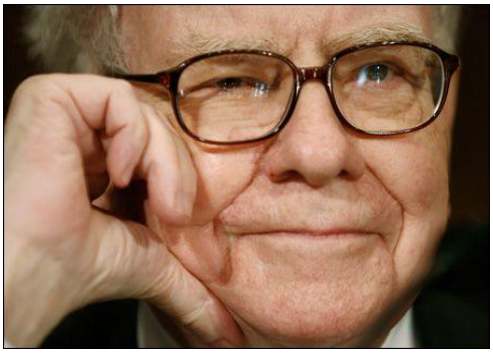
La acest moment se extinde în **peste 100 de ţări** cu **peste $120 MILIARDE** vânzări anual dintre care aproximativ jumate sunt plătiţi celor aproximativ **56 de milioane de distribuitori prezenţi în întreaga lume**.

Deci după cum vezi **această profesie este dovedită**, numai că acum începe să intre cu adevărat în prim plan-ul economic mondial, fiind "**ultimul bastion al afacerilor independente"** în care o persoană medie, fără o investiţie mare, cu risc minim şi fără experienţă poate produce rezultatele dorite, fie că este vorba de câteva sute de dolari suplimentari pentru a plăti din datorii, sau a pune mâncare pe masă, fie că este vorba de a produce un venit care să înlocuiască câştigul actual pentru a-şi îmbunătăţii stilul de viaţă, fie că vor să creeze bogăţie/avere adevărată de durată pe care să o poată lăsa şi moştenire dacă doreşte.

Acest lucru este posibil prin network marketing.

Probabil că ai auzit de companii precum Amway (care a depășit 10 MILIARDE $ în vânzări anual, și oamenii spun că Amway sau MLM-ul nu merge) sau NU Skin, sau Herbalife, Avon şi Oriflame (acestea două sunt mai mult vânzare directă, o ramură din care s-a desprins industria Network Marketing) sau Mary Key, sau Xango, Noni, Forever Living Products.. etc.. sunt o mulţime.

Între timp s-a ajuns la peste 2.000 de companii care îşi conduc afacerile după acest model dintre care companii precum Microsoft, Citibank, Gilette, IBM , AT&T, Toyota, Xerox , General Motors, General Electric, AOL, Oracle, Coca Cola şi multe altele distribuie unele produse sau toate produsele lor prin această metodă de distribuţie.



Warren Buffet

Warren Buffet unul dintre cei mai mari investitori ai lumii, conectat cu Bill Gates şi cu unii dintre cei mai influenţi oameni pe plan global care are expertiza de a investi în (şi cumpăra) cele mai bune companii din lume, a investit în mai multe companii Network Marketing şi a afirmat cu tărie că au fost

cei mai bine investiţi bani.

Dacă acest model de afacere nu ar fi unul foarte eficient Warren nu ar fi investit în el pentru că dacă ştie să facă un lucru acesta este să investească în locuri care să-i aducă bani substanţiali înapoi.

De asemenea Donald Trump şi-a pornit propria afacere de network marketing, iar antreprenorul şi autorul de bestsell-uri Robert Kiyosaki, autorul de bestseller-uri

Donald Trump și Robert Kiyosaki

Paul Zane Pilzer

David Bach

David Bach şi economistul Paul Zane Pilzer sunt susţinători puternici pentru a crea bogăţie prin reţelele de network marketing.

Companiile şi oamenii de marcă enumeraţi anterior sunt mărturie a succesului industriei Network Marketing şi arată faptul că această profesie este o opţiune care merită să fie luată serios în calcul pentru o carieră solidă pe viaţă.

Eficienţa modelului este dată de următoarele fapte:

În afacerile tradiţionale pentru a mişca un produs la consumatorul final ai nevoie să investeşti o grămadă de bani până să vinzi chiar şi un singur produs. (şi aici scot din calcul sistemele şi condiţiile necesare pentru simpla susţinere a unei afaceri despre care am vorbit în capitolul cu modelele de afacere)

Luăm tot exemplul cu industria de maşini pentru că este foarte ușor de înțeles.

În sistem clasic, pe de o parte îţi trebuie reclamă masivă (chiar zeci de milioane $) în toate formele mass media tradiţionale existente (TV, radio, ziare, reviste, broşuri, bannere, campanii poştale etc.) până ca măcar o singură maşină să fie cumpărată.

Apoi ai nevoie de un centru specializat pentru serviciul clienţi, departament de vânzări, showroom-uri de prezentare a maşinilor etc.. care trebuie să aibă oameni educaţi să facă ceea ce trebuie să facă. (Asta înseamnă alte milioane de $ pe salarii, instruire, comisioane şi întreţinere a reprezentanţelor până ca o singură maşină să fie

vândută – aici vorbim doar de infrastructura necesară care să permită în sistem clasic cumpărarea de maşini.)

În schimb în cadrul unei astfel de companii de Network Marketing de cumpărare mașini treaba este simplă.

*(Notă: Termenul de **"network"** luat separat în engleză înseamnă muncă de rețea pe care o putem foarte ușor înțelege exact în contextul în care vorbim – o rețea de oameni care lucrează împreună pentru a împlini scopul de marketing propus.)*

Compania anunţa că mai este o maşină în lista de promovat, distribuitorii iau singuri detaliile puse la dispoziţie şi sunt plătiţi ***doar*** când facilitează cumpărarea unei maşini iar firma cheltuie bani (comisioanele distribuitorilor) doar după ce maşina este cumpărată.

În felul acesta se vând mii de mașini şi tot ce trebuie compania mamă să facă este să actualizeze pe site noutăţile, să dea un email să transmită informaţiile, iar reţeaua de distribuţie se apucă de treabă fără toată infrastructura ce necesită investiţii colosale în regim clasic.

Mai este un element foarte important de luat în considerare care poate fi de fapt cel mai relevant şi anume că **este ceva în legătură cu acest mecanism de distribuţie care crează cei mai fideli clienţi *pentru că înşişi clienţii mulţumiţi promovează produsele şi serviciile.***

Atunci când eşti plătit să consumi şi să promovezi un anumit *produs pe care oricum îl îndrăgeşti*, îl înţelegi şi îi vezi beneficiile pe care le aduce vieţii tale şi vieţii oamenilor în general, când vei cumpăra, de unde vei cumpăra?

Tot din afacerea ta, bineînţeles.

Patronul Shell nu cumpăra benzină de la LukOil. Toţi îşi cumpără din "prăvăliile lor".

Plus, mai este de luat în considerare şi latura umană – caldă a relaţiilor.

Cele mai multe cumpărări din lume se fac pe bază de recomandare între prieteni şi cunoştinţe care se plac şi între care există încredere reciprocă.

Peste 80%. Asta este IMENS!

Toate studiile recente arată că *oamenii asemeni nouă ne influenţează cel mai mult comportamentul de cumpărare*.

Oamenii în care credem, prietenii noştri - aici putem merge puţin şi mai departe şi putem spune, că prietenii noştrii experţi ne influenţează cel mai mult.

Dacă ştii că prietenul tău se pricepe la maşini pe el îl suni să-ţi dea opinia despre ce maşină să cumperi şi de unde să o cumperi.

Dacă ai nevoie de un notar şi ai prieten notar lucrezi cu prietenul tău în care ai încredere şi cu care te simţi apropiat emoţional astfel încât să îl poţi aborda din uşurinţă cu uşurinţă.

Dacă nu ai prieten notar îţi întrebi prietenii dacă nu cumva ştiu ei pe cineva care este notar şi în care au încredere.

Acest lucru acum s-a mutat şi pe internet prin toate reţelele sociale de genul Facebook, Twitter, LinkedIn, MySpace etc.. unde comunităţi întregi de oameni (prieteni) se adună şi discută pe diferite subiecte.

Se adună şi te discută atât pe tine ca om cât şi afacerea ta, iar tu poţi face parte din această

basketman @ freedigitalphotos.net

lume. (Un punct de reţinut pentru mai târziu.)

Publicitatea crează brandul, în schimb recomandarea din gură în gură produce peste 80% din cumpărări.

De aceea foarte multe companii au început să se asocieze industriei de Network Marketing şi de aceea acesta este un val imens.

Haide să mergem mai departe.

Care Este Cunoașterea Din Spatele Oricări Mari Averi Care Te Conduce Către Un Flux Substanțial De Numerar.

Ai observat că sunt oameni care câştigă 1.000 $ anual iar alţii câştigă MILIARDE în acelaşi an?

Şi ai observat că ambele categorii îşi câştigă venitul folosind 24 de ore pe zi?

“Nu te-ar consuma găsirea acestei diferenţe? Nu ţi-ai petrece viaţa încercând să înţelegi de ce se întâmplă acest lucru?” Jim Rohn

Nu sunt de acord cu “a-ți petrece viața” încercând să înțelegi acest lucru pentru că sunt lucruri mai înalte în viață decât asta, dar totuși această cunoaștere este una importantă.

Așadar, care este factorul diferenţă?

Ce ştie persoana numărul 2 şi persoana numărul 1 nu ştie?

Nu este vorba de merituozitate individuală aici, merituozitatea nu a fost niciodată pusă în discuţie, pentru că toți suntem creați egali în fața lui Dumnezeu, Dumnezeu ne iubește complet pe toți și Dumnezeu NU este părtinitor de persoane (dacă ți se pare cumva că este părtinitor atunci înseamnă că nu-i știi de fapt cuvântul Lui în completitudine – dar asta este altă discuție pentru altă dată dacă te interesează.)

Dar în contextul financiar dacă până acum ai făcut parte din prima categorie de oameni care câştigă puţin şi vrei să treci în categoria a doua, atunci ai NEVOIE să înţelegi diferenţa.

Foarte mulţi oameni eşuează în a înţelege *conexiunea dintre timp şi productivitate.*

Cei mai mulţi oameni se plâng că sunt prea ocupaţi şi că nu au timp suficient, de parcă ei nu au nimic de a face cu alegerile pe care le fac, de parcă milionarii şi miliardarii lumii nu au tot 24 de ore într-o zi.

“Este mai uşor să fac eu treaba decât să-i învăt pe ceilalţi să facă” sau “Dacă vrei ca o treabă să fie bine facută trebuie să o faci tu.”

Oamenii care folosesc aceste fraze sunt **blocaţi în mediocritate financiară**... şi mediocritatea.. arată că eşti normal (normal după media populației), dar **normal NU înseamnă de succes**. Și contează la care populație te raportezi.

Simplul fapt că citeşti acest manual arată că vrei să cunoști mai mult și să sperăm să și aplici mai mult în viața ta.

Este în regulă să fii puţin paranoic la începutul unei afaceri *clasice* pentru a putea controla tot ce poate fi controlat şi a putea pune toate sistemele la punct... dar este o ***diferenţă*** *în a avea controlul şi a controla tu personal fiecare lucru* şi dacă nu poţi controla tu înseamnă că nimeni nu poate controla şi că lucrurile nu se fac dacă tu nu le faci sau dacă tu nu le supervizezi, iar dacă rămâi blocat aici şi ratezi trecerea la a preda conducerea sistemului (după ce l-ai creat) oamenilor care sunt calificaţi să-l conducă... vei rămâne în mediocritate.

Asta este valabil pentru afacerile clasice unde "tu centrezi şi tu dai cu capul" şi unde toate obligaţiunile despre care am vorbit în prima parte îţi revin ţie ca responsabilitate, dar într-o companie de Network Marketing unde totul este pus la punct pentru tine astfel încât să faciliteze multiplicarea şi oricine să poată face acţiunile simple necesare construirii afacerii... să faci pe "super eroul" şi să joci acel rol în care tu faci toate lucrurile *este cel mai prost lucru* pe care îl poţi face dacă vrei să creezi o afacere masivă pe termen lung care să se *auto-perpetueze* chiar dacă tu lucrezi doar part-time sau nu mai eşti parte activă din construirea afacerii.

Aşă că interiorizează-ţi acest fapt:

Diferenţa dintre bogaţi şi săraci este **CE FAC şi CUM FAC CEEA CE FAC** în timpul pe care îl au.

Acesta este "secretul".

Cei săraci sunt ocupaţi să muncească din greu fiind prinşi în capcana mediocrităţii de a schimba timpul contra bani în mod direct şi a face totul singuri, bogaţii sunt ocupaţi să creeze reţele şi sisteme care să lucreze pentru ei şi a învăţa pe ceilalţi cum să folosească sistemele create de ei pentru beneficiul tuturor celor implicaţi.

Şi aici mai este o capcană în care foarte mulţi oameni nepregătiţi pică... şi anume că de cele mai multe ori cei prinşi în capcana mediocrităţii câştigă iniţial mai mulţi bani decât câştigă cei bogaţi... asta pare a fi un paradox dar de fapt nu este...

Bogăţia este creată în minte întâi, iar aceste două categorii de oameni *gândesc şi acţionează diferit.*

Chiar dacă o persoană prinsă în capcana mediocrităţii câştigă mai mulţi bani *iniţial în cariera lor* decât cei care-şi pornesc propriile afaceri (poate că o iau pe ruta standard de a învăţa bine, a lua o diplomă bună şi a lucra din greu pentru o companie multinaţională pentru un salariu bunicel), pe termen mediu şi lung întotdeauna cei care-şi construiesc cu adevărat afaceri (şi fac zilnic câte ceva pentru a avea sisteme şi oameni care să lucreze acele sisteme pentru ei) vor avea cea mai mare stabilitate financiară.

Iar și în acest caz cei din urmă vor fi cei dintâi.

Angajaţii vor fi în cea mai *riscantă situaţie* (am vorbit la început de volatilitatea mediului economic şi cum asta elimină milioane de slujbe plus sunt cei mai impozitaţi) pe când cei care-şi vor *construi sisteme* şi *vor antrena oameni cum să folosească sistemele* vor beneficia de o *multiplicare* mult mai mare şi o creştere exponenţială în câştig şi în calitatea stilului de viaţă.

Angajaţii vor alerga tot timpul în cursa şoarecelui încercând să supravieţuiască de la o lună la alta iar oamenii de afaceri (antreprenorii adevăraţi) vor trece dincolo de această situație.

De multe ori chiar şi în afacerile clasice (dar bine făcute) cei care câştigau mai mult la început ajung să lucreze pentru cei care câştigau mai puţin la început dar au construit sisteme antreprenoriale pentru a beneficia de multiplicare.

Un lucru important de conștientizat.

Tu cum vezi pentru tine ceea ce ai descoperit până acum? pentru că de fapt despre asta este de fapt vorba..

Merită să-ţi rezervi o parte din timpul zilnic construind sisteme şi educând oameni cum să folosească aceste sisteme pentru a te

bucura de libertatea pe care acestea ți-o oferă pentru tot restul vieţii sau vrei să rămâi în capcana mediocrităţii?

Însăși faptul că ai citit până aici îmi arată că te uiți după astfel de soluții.

Poţi privi faptul despre care vorbeam mai sus în felul următor ... cu cât devii mai "*leneş" în a munci fizic* **şi devii mai proactiv în a gândi şi pune la punct sisteme şi condiţii** care să lucreze pentru tine în *felul anume* cu atât vei câştiga mai mulţi bani şi vei avea mai mult timp liber să-i investești în lucrurile care sunt importante pentru tine și pentru misiunea ta personală.

Toţi avem tot 24 de ore într-o zi dar fiecare facem lucruri diferite în aceste 24 de ore şi aceste lucruri diferite produc rezultatele diferite pe care le experimentăm în viaţa noastră.

Este important de conştientizat că **NU există cu adevărat managementul timpului *există de fapt manageriere personală*.**

Doar tu poți lucra la "şuruburile" din capul tău şi la acţiunile pe care le faci în timpul pe care îl ai.

Oamenii care se vaită de timp, nu înțeleg că de fapt *nu timpul este problema ci EI sunt problema.*

Nu înţeleg ce investiţie puternică este să *gândeşti* moduri prin care să te manageriezi pe tine, pentru a crea sisteme şi a instrui pe alţii să folosească sistemele pe care le-ai pus la punct care lucrează în beneficiul tuturor, astfel încât tu să poţi beneficia de mai multă multiplicare și toată lumea să beneficieze de aceleași avantaje.

Partea frumoasă este că prin acest manual vei descoperi întreg sistemul și rapid îl vei putea pune în funcțiune pentru tine, aşa că totul devine extraordinar de simplu şi economiseşti timp, bani şi energie pe care ar trebui să le pui tu pentru a crea un astfel de sistem.

(Avem pus la punct inclusiv instruirea oamenilor despre cum să folosească sistemul şi tot ceea ce vei avea tu de făcut este **să înveţi** cum funcţionează şi **să direcţionezi** oamenii care sunt interesaţi să-şi îmbunătăţească viaţă către resursele care le explică şi lor ce au de făcut – să treacă practic și ei prin sistemul și informațiile prin care treci și tu).

Aici găsești tot ce ai nevoie. **Este imaginea pentru o viaţă mai bună decât o ai acum** şi **lucrarea sistemului** – vei înțelege până la final tot ce înseamnă acest lucru.

Majoritatea oamenilor nu se manageriază pe ei pentru că ei cred că sunt un produs al mediului şi că nu au putere să schimbe ceea ce este (sunt într-o stare de reacţie la mediu nu de răspuns la mediu pentru că încă nu s-au trezit din somn) şi nu petrec timp învăţând cum să înveţe pe alţii, să-i înveţe pe alţii, pentru că societatea (prin vechiul sistem) ne-a condiţionat să credem că dacă îi înveţi pe ceilalţi ceea ce ştii atunci ei vor lua ceea ce ştii tu şi vor profita fără tine.

Asta este adevărat în sistemul tradiţional dar sistemul tradiţional este pe brânci şi asta o știe toată lumea.

Dar prin responsabilizarea ta, poți fi și tu participant la schimbare**.**

Întotdeauna sunt “durerile” creşterii, dar fără creştere ar fi numai stagnare, regres şi moarte. Şi de fapt acestea nu sunt dureri ci exaltare de dezvoltare.

Ştii cât de bine te simţi atunci când ai făcut exerciţii fizice după o perioadă în care nu ai prea făcut... când simţi cum îţi curge sângele prin vene mai cu putere, când simţi că respiri mai bine şi că întregul tău corp este revigorat.

Fiecare astfel de decizie de a creşte îţi aduce şi mai multă putere şi devine mai uşor de luat decizia de a face exerciţii fizice din nou, pentru că ai câştigat **momentum**, Dumnezeu te chiamă să trăiești.

Când pui rezistenţă la cel mai mare bine, Dumnezeu te așteaptă, pentru că stai între tine şi cel mai mare bine, dar când dai drumul la rezistenţă prin grația divină primești cel mai mare bine.

Este ne-natural ca oamenilor să le fie frică de creștere așadar fii cum ai fost creat să fii..

Unii se prind acum, alţii mai târziu, alţii poate niciodată – dar acum este momentul în care tu “să te prinzi”.

Din punct de vedere financiar asta înseamă plată pe rezultate şi pe capacităţi nu pe nevoi, câştig prin a da cât mai multă viaţă la tot (având ținta să dai toată viața la tot).

Şi dai mai multă viaţă la cât mai multă lume beneficiind de multiplicare.

Lucrând “singur” în această lume poţi face doar un număr limitat de lucruri în schimb împreună putem face multiplu de atât şi putem crește momemtumul transformării oamenilor pe plan global.

Este alegerea ta dacă vrei să trăiești adevărata ta misiune pe pământ sau de a trăi în mediocritate. Mediocritatea arată slăbiciune şi nu pentru asta ai fost creat. Așa că fă ceva în legătură cu asta.

Acum ne întoarcem şi continuăm subiectul deschis... **în Network Marketing eşti recompensat exponenţial pentru a instrui pe ceilalţi,** pentru a da cât mai multă viaţă tuturor şi ai asista să fie mai eficienţi astfel încât să obţină rezultatele pe care le doresc şi să fii un canal pentru manifestarea alegerilor lor.

Când vei instrui pe ceilalţi tu poţi obţine mai multe rezultate în timp mai scurt şi asta îţi permite să câştigi cu adevărat mai mulți bani şi o vei face aducând cât mai multă viaţă la tot (ținta fiind toată viața la tot) o vei face îmbunătăţind vieţile oamenilor învățându-i și pe ei să facă la fel... iar acesta este un lucru absolut superb.

*Cei mai mulţi bani în Network Marketing sunt câştigaţi de liderii care învaţă lideri cum să antreneze lideri. (*vom vorbi mai în amănunt despre cum vei face asta în secţiunea de “CUM” a acestei cărţi)

“Abundenţa este ascunsă celui care vrea să le facă singur pe toate şi se arată celui care este îndeajuns de răbdător pentru a învăţa pe alţii cum să facă.” Tim Sales

Cunoşti probabil citatul lui Lao Tzu... **“Dacă îi dai unui om un peşte va mânca o zi, dacă înveţi un om să pescuiască va mânca toată viaţa.”**

“Dacă înveţi un om cum să înveţe pe copilul lui să pescuiască poţi pune capăt foametei din lume.” Tim Sales

Ei bine acestea nu sunt doar citate care sună bine, ci reprezintă modul de viaţă cel mai congruent cu prosperitatea.

O realitate care până acum a fost doar imaginată şi pentru care a venit momentul să fie manifestată pe scală largă luând întâi noi responsabilitate.

Învăţăm de la ceilalţi pentru că aceasta este natura noastră umană, dar până acum nu *învăţam pentru a învăţa pe ceilalţi* pentru că acestea au fost condiţionările lumii învechite din care este necesar să ieșim.

Peste tot în şcoală am fost şi suntem pedepsiţi când colaboram, când de fapt doar din interacțiune în iubire și prin iubire putem depăși cele mai înalte provocări, cu greu de “unii singuri” - și oricum este irațional să gândești că de “unul singur” – când tot ceea ce vezi este făcut de cei de dinainte de tine și împreună cu cei din jurul nostru.

Așadar de ce să nu trecem peste această convingere greșită și de ce să nu lucrăm din iubire cu toți frații noștri, oameni?

Nu copia, nu copia, nu te uita la vecinu, vedem asta peste tot în școli.. de ce? Pentru a te ţine izolat şi a juca în poziţie deficitară faţă de cei care joacă în echipă.

Dar acest lucru se schimbă, iar tu poți fi un catalizator, iar tehnologia (în special internetul şi accesul liber la informaţie – cel puțin cât timp va mai fi liber – Cel Prea Înalt Știe) facilitează acest proces, iar contrastul generat de lipsa accesului la informaţii și colaborare crează dorinţa şi mai mare de acces la informaţii și colaborare şi toată mişcarea prinde momentum pe plan mondial pentru a se împlini această dorinţă.

Acest lucru plus faptul că mai mulți oameni lucrând în sinergie pentru un scop comun întotdeauna vor produce mai mult rezultate (ce contează este ca scopul să fie Cel Adevărat).

Cei mai mari oameni ai lumii au echipe cu care colaborează, unde fiecare învaţă de la fiecare şi fiecare multiplică rezultatele şi timpul şi energia după rezultatele, timpul şi energia celor cu care sunt în echipă şi *în felul acesta fiecare poate beneficia de mai mult* și așa îți recomand să faci și tu după ce bineînțeles ți-ai găsit echipa cu care te simți “acasă”.

Afacerea Network Marketing funcţionează exact după acest principiu şi este *cel mai etic model de afacere existent.*

Adevărat că există şi excepţii (vom discuta despre asta la partea de legal şi ilegal) dar ca întreg este cel mai etic model de afacere existent!

De fapt aduce multiplicare şi aliniază cei mai mulţi oameni cu prosperitatea *atunci când este făcută corect* şi de aceea am ales să mă implic.

De fapt este cel mai bun mod pentru majoritatea oamenilor de a-şi acoperi nevoile şi împlini dorinţele în contextul financiar:

- Fie că este vorba de a câştiga câteva sute de dolari lunar pentru a elimina datoriile, și/sau pentru a pune mâncare pe masă,
- Sau de ați înlocui venitul actual pentru a-ți îmbunătăţii stilul de viaţă
- Sau chiar de a construi bogăţie adevărată de durată,
- ***FĂRĂ*** să ai educaţie specială,
- ***FĂRĂ*** angajaţi,
- ***FĂRĂ*** o investiţie sau riscuri mari,
- ***FĂRĂ*** să-ţi faci griji de cercetarea şi dezvoltarea produselor,
- ***FĂRĂ*** să te ocupi tu de reglementări naţionale şi internaţionale, contabilitate etc.

Nu am ştiut toate acestea de la început, dar le-am învăţat şi acum ţi le dau ţie mai departe să le foloseşti şi să-ţi transformi viaţa în mai bine.

Poţi vinde o "maşină" singur sau poţi investi timp pentru a învăţa pe alţii cum să înveţe pe alţii să vândă maşini (într-un mediu cu şanse egale pentru fiecare) şi în felul acesta investeşti timp în loc să cheltuieşti timp ca în situaţia în care faci lucrurile mai "rapid" de unul singur.

Esența este să înveți întâi tu, apoi să-i înveți pe ceilalți, apoi să-i înveți pe ceilalți să-i învețe pe ceilalți.

Diferenţa de rezultate este imensă. Este diferenţa dintre un vânzător la negru de maşini second hand de prin Germania şi Tiriac Auto. (asta doar aşa pentru a avea un exemplu mai clar.)

Asta ştiu cei bogaţi şi implementează.

Şi de fapt după cum vei descoperi nu este vorba despre a vinde ceva ci este vorba despre a atrage oamenii calificaţi care **vor să cumpere** ceea ce ai *(diferenţă colosală între a vinde ceva şi a avea oameni care cumpără ceea ce doresc)* şi a învăţa pe alţii cum să înveţe pe alţii cum să facă să atragă oameni care vor să cumpere ceea ce aveţi de promovat – produse și servicii care acoperă nevoile și dorințele celorlalți.

Şi partea frumoasă este că în organizaţia şi sistemul pe care l-am pus la punct şi învăţatul celorlalţi este în mare parte făcut *pentru tine* pentru că avem totul "instituţionalizat" – adică avem toate materialele educaţionale puse la punct şi tot ce ai de făcut este să direcţionezi oamenii potriviţi care vor să înveţe în locurile potrivite pentru a învăţa ceea au nevoie să înveţe astfel încât să producă rezultatele pe care doresc să le producă.

În Network Marketing îi înveţi pe ceilalţi cum să te copieze, cum să te multiplice, adică te uiţi după şi instruieşti pe alţii pentru ați multiplica rezultatele şi-i asişti şi pe ei să facă la fel aducând cât mai multă viaţă la tot (ținta fiind toată viața la tot)... adică în context de afaceri oferind servicii şi produse de valoare oamenilor care au nevoie de ele şi le doresc şi de asemenea învăţându-i pe cei care doresc să facă o afacere din asta cum să o facă.

Iar când faci asta cum trebuie eşti recompensat extraordinar.

Oare ce este mai frumos decât să reușești asistându-i pe ceilalţi să reușească?! Asta este de fapt, cea mai mare recompensă pe care ţi-o poţi oferi ţie şi celor din jur.

Aproape nimeni când este pe patul de moarte nu spune: "aș fi dorit să fac mai mulţi bani."

Majoritatea spun: "aş fi dorit să dau mai mult lumii, aş fi dorit să iubesc mai mult, să ajut mai mult familia şi prietenii, aş fi dorit să mă bucur mai mult de viaţă şi să las o moştenire şi un exemplu în urma mea."

Este normal să spună asta pentru că lucrurile pe care majoritatea oamenilor își consumă viața acum ar trebui să fie *secundare*. Altele ar trebui să le fie prioritățile – "Caută Împărăția lui Dumnezeu Întâi și tot restul va fi adăugat ție."

Dacă ești în Împărăția Potrivită, profesia Network Marketing poate fi pentru tine *un instrument* prin care să îndeplinești și lucrurile secundare în modul cel mai elegant și eficient care să contribuie la tot restul ce contează de fapt.

Haide să mergem mai departe.

Un Fapt Ridicol De Evident La Care Majoritatea Oamenilor Sunt Orbi.

Dacă eşti angajat, liber profesionist sau ai doar o afacere tradiţională în care “tu centrezi şi tu dai cu capul” mai este un fapt *ridicol de orbitor de evident* de care este foarte important să devii conştient.

Persoana care a folosit probabil cel mai mult acest exemplu este Tim Sales și îi mulțumesc pentru contribuția sa în profesia network marketing.

Să spunem că eşti un pasionat de muncă.

Care este numărul maxim de ore pe care le poţi munci pe zi?

24 ore.

Asta este TOT.

Ce s-ar întâmpla dacă nu ai dormi un an întreg şi ai muncii continuu?

24 X 365 = 8,760 de ore.

Acesta este numărul maxim de ore pe care le poţi muncii într-un an.

Corect?

Bineînţeles că este corect. Aritmetică de clasele primare.

Să presupunem în schimb că ai construit o organizaţie de 50.000 oameni care lucrează în întreaga lume. *(Cum să o construieşti? Vei descoperi pe măsură ce finalizezi cartea...)*

Ce se întamplă dacă fiecare din aceşti oameni ar munci **doar o oră dintr-un an?**

O ORA ÎNTR-UN AN. Nu câte o ora pe zi timp de un an.

Ar fi 50.000 ore de muncă într-un an de pe care tu câştigi un procent.

Asta înseamnă că o persoană medie ar trebui să lucreze aproximativ 5,(virgulă)7 ani 24/24 *pentru a realiza ceea ce tu poţi realiza cu o singură oră pe an.*

Acum haide să mergem mai departe la ceva chiar ridicol, dar crucial de important de conştientizat.

Să presupunem că fiecare din cei 50.000 de oameni muncesc **doar O ZI de 8 ore pe an** (NU 8 ore PE zi timp de un an) asta înseamnă 400.000 ore de muncă într-un an de pe care eşti plătit un anumit procent.

Pentru cei mai mulţi oameni ar trebui să muncească 45 de ani 24/24 să realizeze ceea ce tu poţi realiza cu **o zi de 8 ore de muncă într-un an**.

8 ore într-un an raportat la 45 de ani 24/24 .

După cum spune și Tim Sales: **"Nu prea pare corect, nu e aşa?"**

Pentru cei care își acordă timpul să se educe, ajung la informații de acest gen care le pot transforma viața lor, viața familiilor lor și a numeroși oameni în mai bine.

Așadar să contribuim cât de mult la eliminarea ignoranței prin propriul nostru exemplu.

Acum că ai înţeles și acest lucru, profită, transformă-ţi viaţa şi ajută și pe ceilalți să facă la fel.

Diferenţa dintre cei bogaţi (în modul complet moral) şi ceilalţi nu este un mister.

Este vorba de **multiplicare.**

Este esenţial să interiorizezi acest lucru.

Fie ai bani care să lucreze pentru tine, fie ai sisteme şi oameni care conduc aceste sisteme care să lucreze pentru tine. Fie AMBELE!

Şi nu există o metodă mai bună la momentul acesta pe plan global decât network marketingul combinat strategic cu modelele de afacere de care ţi-am vorbit iniţial. Haide să mergem mai departe...

Cele Două Hibe Ale Celui Mai Bun Model De Afacere Care Îţi Pot Distruge Viitorul Financiar Dacă Nu Le Cunoşti Dar Care Atunci Când Le Controlezi În Modul Corespunzător Îţi Aduc Siguranţă Și Abundenţă Financiară Pentru Tot Restul Vieţii Tale.

Până acum, spre deosebire de afacerile tradiţionale, cele de afiliere online şi francize, despre afacerile Network Marketing am spus numai lucruri bune şi asta nu este complet și corect, **pentru că sunt două hibe majore care îţi pot provoca mari dureri de cap şi de fapt îţi pot strica chiar peste noapte stabilitatea ta financiară la care ai lucrat (sau lucrezi).**

Acest lucru nu este valabil doar în Network Marketing bineînţeles, este valabil peste tot unde persoana care construieşte afacerea nu are controlul tuturor părţilor afacerii.

Pentru Network Marketing aceste hibe sunt:

1. Nu ai controlul asupra companiei cu care eşti afiliat/asociat.
2. Nu ai controlul asupra liniei de distribuţie.

Tu intri în mod voluntar ca parteneter al companiei la fel ca oricine altcineva care construieşte afacerea… **eşti un *asociat independent* şi evident NU deţii compania de Network Marketing cu care colaborezi.**

Dacă afacerea îşi încetează activitatea din diferite motive, “poate că o ploaie de meteoriţi a picat pe toate sediile şi facilităţile de producţie ale companiei” sau poate pur şi simplu dă faliment, pentru că 90% firme în general dau faliment în primii cinci ani şi apoi încă 90% în următorii cinci ani (şi pentru asta sunt o grămadă de motive… de la un management prost, la subcapitalizare, produsele sau serviciile pierd tracţiune etc..), tu ca distribuitor eşti lăsat cu “mâna la burtă” când acest lucru se petrece (dacă se petrece).

Acest lucru poate să nu se petrecă în timpul vieții tale dar întotdeauna este bine să fii pregătit decât să-ţi pară rău apoi, mai ales când aveai de ales de la început modul în care să-ți construieşti afacerea.

“Pregăteşte-te pentru vremuri grele şi vei avea numai vremuri bune” Robert Kiyosaki

Bineînţeles că dacă eşti alături de o companie solidă care a dovedit că ştie ce face şi are toate lucrurile puse la punct mai bine decât le-ai putea pune tu vreodată la punct (fie din lipsa de cunoştinţe specializate, management, fie pur şi simplu din lipsa de capital) atunci succesul tău este mult mai probabil şi poţi ajunge la o altitudine antreprenorială la care altfel nici măcar nu ai fi visat dacă ar fi fost să-ţi construieşti de unul singur o afacere.

Este înțelept ca întotdeauna să te uiţi după a obţine ceea ce se poate mai bun pornind de la ceea ce ai deja.

Sunt companii Network Marketing care plătesc bine de zeci de ani şi niciodată nu au ratat o lună de plată şi au continuat şi continuă să crească constant.

Normal că este important să ştii cum să identifici astfel de companii care au cele mai mari șanse pentru reușită pe termen lung şi să te asociezi cu ele şi-ţi voi arăta în paginile următoare câteva dintre lucrurile după să te uiţi când evaluezi cu ce companie să faci parteneriat dar acum haide să ne întoarcem la cele 2 hibe.

Aceste două hibe le poți înțelege mai bine în contextul echivalenței următoarelor exemple clasice în care un producător (imaginează-ţi că ai fi tu acest producător) să zicem că-şi distribuie produsele printr-o reţea mare de distribuţie cum ar fi coloşii Metro, Kauffland, Carrefour, Cora etc..

Majoritatea producătorilor sunt extrem de încântaţi când pun mâna pe un contract de distribuţie cu o astfel de companie, bineînţeles pentru faptul că vor vinde mai mult.

Şi ce fac?

Bagă bani în a mării liniile de producţie, bani pe care de obicei îi iau prin linii de credit, angajează mai mult personal, cumpără noi utilaje etc.

Toate bune şi frumoase (în afară de dezavantajele modelului de afacere clasic de care am vorbit la început) până în momentul în care din indiferent care motiv unul dintre coloşii aştia au probleme.

Şi s-a întâmplat asta cu Carrefour prin Brazilia, s-a întâmplat şi cu Metro sau cu Pic în Romania, etc...

Dacă să zicem punctul de desfacere local dă faliment şi acesta era punctul în care producătorul nostru îşi distribuia marfa, cel mai probabil va intra şi el rapid în faliment pentru că nu va putea să menţină toate costurile afacerii fără cel mai mare client al său.

Aici, asemeni situaţiei din industria Network Marketing soluţia este simplă, dacă ştii cum să preiei controlul asupra reţelei tale de distribuţie.

De fapt banii pe care îi câștigi sunt în reţeaua de distribuţie şi în relaţia pe care o ai cu această reţea de distribuţie. (Oamenii cumpără produse, produsele nu se cumpără singure.)

Exemplu: Ce poate face producătorul din exemplu anterior? *(asta exact din momentul în care toate lucrurile merg bine…)*

Îşi poate crea "un club al său" în care oferă să zicem un anumit discount clienţilor care cumpără produsul pentru simplu fapt că trimit inapoi producătorilor un cupon cu datele de contact cum ar fi numele, emailul, telefonul, adresa etc.

În situaţia asta, dacă cumva Pic-ul sau Metro, sau Kauffland sau oricare din coloşi dau faliment (şi acolo era singurul loc în care ei îşi distribuiau produsul), poate să sune pe oricare din concurenţa firmei falimentare să încheie nou contract de parteneriat, pentru ca apoi să dea un email sau să trimită o scrisoare întregii baze de date şi să zică ceva de genul:

"Hey! Mai ştii produsul X care ţi-a plăcut? Pentru că firma Z a dat faliment, am făcut contract cu firma Y şi de acum poţi să cumperi produsul care îţi place în continuare de la firma Y".

Sau dacă nu ai cum să faci contract cu cealaltă firmă îţi faci magazin propriu de desfacere şi-ţi direcţionezi clienţii către noul magazin.

În felul acesta **TU ai controlul pentru că ai posibilitatea de comunicare cu toată baza ta de clienți.**

La fel şi în afacerea ta network marketing, **întâi te "brănduieşti" pe tine** (îţi faci un renume prin valoarea pe care o dai oamenilor) şi apoi **creezi o relaţie cu oamenii** care te apreciază şi te respectă.

Acest lucru poate fi făcut într-un mod simplu cu un **blog personal** (gratuit sau plătit – şi în bonusurile aferente acestui program ai material video explicativ pas cu pas la cum să faci asta şi este chiar uşor) şi mai ai nevoie de un **program de autoresponder** pentru *a capta informaţiile prospecţilor şi partenerilor tăi* şi *a putea crea şi întări relaţia prin valoarea pe care le-o oferi* – în cazul meu sunt materialele video, audio și scrise pe care le postez recurent pe blog şi pe care le trimit oamenilor care s-au înregistrat în lista mea.

Prin sistemul pe care îl vei putea folosi și tu, vei putea să primești înregistrările oamenilor pe site-ul tău (la fel cum ai făcut tu la mine pe site) doar că în acest caz TU *ai tot timpul acces la baza TA de date putând să trimiţi mesaje şi să creezi relaţia personal cu oamenii care te vor urmări pe tine și care vor face afaceri cu tine*.

După cum vei vedea mai departe, oamenii nu cumpără afacerea sau produsele, te "cumpără" de fapt pe tine pentru că ajung să te cunoască, să te placă și să aibă încredere în tine și în ce recomanzi – așadar asigură-te că faci întotdeauna ce este drept de făcut – totul contează și totul influențează totul.

Acum, gândeşte-te puţin la ce ai realizat doar cu această scurtă metodă de precauţie?

Ţi-ai asigurat controlul asupra propriului viitor financiar pentru că beneficiezi de baza de date a prospecţilor şi a clienţilor tăi PLUS relaţia pe care o creşti cu ei.

(***Notă:*** Totuși, fără moralitatea și profesionalismul tău degeaba ai un sistem bun pentru că nu va merge pentru tine pentru că oamenii nu te vor urma decât doar pe termen scurt până când își dau seama că nu ești adevărat cu inima pentru ei).

Oamenii care te plac şi au încredere în tine cumpără produsele și serviciile pe care le recomanzi şi de asemenea unii îţi devin şi parteneri de afaceri pe care îi instruieşti cum să câştige bani alături de tine şi cum să înveţe şi ei pe alţii să câştige bani alături de voi.

Cumpărăturile care se fac prin reţelele şi relaţiile create generează bani, aşa că decât să construieşti o afacere cu basmaua la ochi, **dai bazmaua jos şi vezi totul în profunzime şi te protejezi.**

Unele afaceri dau faliment, iar dacă cumva se întâmplă acest lucru companiei cu care eşti tu, ai linia de distribuţie, **ai reţeaua** pe care ai ajutat să o construieşti, **plus**

relaţia pe care ai construit-o cu oamenii din ea şi te poţi întoarce la ei şi le poţi spune.. “fraţilor uite ce s-a petrecut, nu mai putem lucra aici, dar uite afacerea pe care am hotărât să o construiesc mai departe, uite şi de ce și haide să ne continuăm parteneriatul nostru strategic în partea aceasta.”

Oamenii ştiu că afacerile mai şi pică… este un lucru care se petrece frecvent şi vor înţelege asta. *Dacă crezi că afacerile de Network Marketing sunt cumva infailibile (unii oameni chiar cred asta) atunci nu ştii cum stau lucrurile cu adevărat.*

Network Marketing sau nu, majoritatea companiilor ies de pe piaţă în 5 – 10 şi doar un procent mic reuşesc să rămână pentru decenii... iar dacă vrei stabilitate te uiți după companiile care se încadrează în *codul tău moral de lucru* și *care au șanse cât mai mari de reușită* …nu-ţi poate garanta nimeni asta… dar sunt indicatori după care să te uiți şi voi vorbi mai mult despre care sunt aceştia într-unul dintre capitolele care urmează.

Dacă relaţia ta este puternică cu oamenii tăi şi chiar au simţit că ai fost aproape, că le-ai dat valoare, că-ţi pasă şi că ai grijă de ei, te vor urma în noua afacere în caz că ceva se petrece cu compania anterioară – poate că nu se va întâmpla nimic negativ – dar în cazul în care ceva nu merge corespunzător ești în siguranță.

În felul acesta întorci dezavantajele în avantaje pentru tine şi pentru toată lumea.

Pe lângă acest factor al câştigării controlului atunci *când te alături unei companii de Network Marketing te poţi bucura de asemenea şi de toate celelalte beneficii pe care pe care doar în această profesie le găseşti,* cum ar fi..

- **Investiţie minimă pentru pornirea afacerii** (cu ordine de măsură faţa de pornirea unei afaceri clasice sau francize)

- **Riscuri minime** (sau dacă aplici ceea ce tocmai ţi-am dezvăluit anterior chiar de loc)

- **Descoperi, foloseşti şi promovezi produse exclusive** astfel încât să te bucuri de prestigiul de a oferi ceva unic şi de stabilitatea pe care acest lucru ţi-o oferă. Mulţi nu realizează asta, dar acest aspect este unul dintre cele mai puternice elemente ale network marketingului… pentru că, gândeşte-te puţin… dacă pot

cumpăra produse asemănătoare de oriunde de pe piaţă… de ce aş mai cumpăra de la tine?... în loc să intri în competiţia oarbă dar care oferă preţ mai mic oare nu ar fi mai bine să te poziţionezi într-un loc în care ai produse exclusive?

- **Îţi alegi oamenii cu care construieşti afacerea** (în felul acesta nu mai ai ghemul acela în stomac şi neplăcerea pe care ţi-o crează oamenii pe care nu-i suporţi dar eşti nevoit să-i suporţi pentru că lucraţi în acelaşi loc – aici ca şi completare… aceşti oameni sunt de fapt binecuvântări pentru tine pentru că îţi arată cum să NU-ţi trăieşti viaţa, și mai mult prin schimbarea ta poți într-o oarecare măsură să contribui și la schimbarea lor – dar esența este că dacă nu vrei să lucrezi cu cineva, în Network Marketing o poți face – poți lucra cu cine dorești)

- **Îţi alegi orele când construieşti afacerea** (în felul acesta ai uşurarea că poţi să-ţi planifici ziua cum dorești fără să trebuiască să justifici niciunui om ce faci tu și când faci).

- **Ai control asupra impozitelor** (fiind vorba de o afacere personală asta înseamnă că dacă doreşti poţi beneficia de impozitarea unei afaceri care întotdeauna este mult mai blândă decât impozitarea angajaţilor.)

- **Fără stres** (munceşti când vrei, dacă vrei, de câte ori vrei, unde vrei - **eşti propriul tău șef!**)

- **Poţi munci şi de acasă** (în felul acesta nu mai trebuie să te chinui cu transportul până la locul de muncă şi înapoi --- dacă ai experimentat traficul la orele de vârf cred că ştii cum este. Da! Dacă vrei să te întâlnești cu oamenii la un pahar de ceva extraordinar și vrei să ieși din casă o poți face, dar toate în orarul tău.)

- **Timp liber pentru familie** (poţi simţi căldura celor dragi ţie de fiecare dată şi pentru cât timp doreşti tu… dacă eşti părinte îţi poţi creşte copilul în loc să ajungi în situaţia în care copilul să spună mamă babysitter-ului… îi poţi duce şi-i poţi lua de la şcoală, poţi participa la serbările, cantonamentele, călătoriile lor etc.. şi asta este inestimabil ca valoare… nici o sumă de bani nu poate cumpăra asta şi dacă timpul acesta se duce fiind băgat până în gât în muncă nu vei avea posibilitatea

să fii cu adevărat un părinte în adevăratul sens al cuvântului… vei asista la venirea lor pe lume dar nu le vei fi părinte... şi asta influenţează profund conexiunea (sau lipsa ei) pe care o ai cu copii tăi.)

- **Poţi face călătoriile pe care le doreşti** (nu ştiu ce locuri din jurul lumii doreşti să vizitezi şi să le explorezi frumuseţile... poate *Adevăratele Piramide* ;-) sau Valea Regilor din Egipt, Poate Turnul Eiffel din Franţa, poate Marele Zid Chinezesc, poate Marea Barieră de Coral, poate Ierusalimul, poate Plajele Minunate din Hawaii, Croazieră in Alaska, nu ştiu ce doreşti să vizitezi dar ştiu că indiferent ce, poţi face asta cu o afacere Network Marketing.

- **Posibilitatea construirii unei afaceri internaţionale peste care soarele să nu apună niciodată pentru a câştiga siguranţa dată de diversificarea venitului tău.** Când tu dormi aici poţi avea oameni în echipă de partea cealaltă a lumii care se trezesc şi construiesc afacerea după care ai şi tu un anumit procent. În felul acesta chiar dacă eşti un consumator full time acum devii şi un câştigător full time.

- **Potenţial NELIMITAT de câştig** (nu ştiu ce ai face tu cu banii câştigaţi, dacă i-ai dona la biserica, templul sau sinagoga ta sau dacă ţi-ai cumpăra Lamborghiniul, Porche-ul, Ferrariul sau Casa Viselor Tale (este alegerea ta ce faci cu banii după cum vezi lumea în care trăiești și după misiunea personală) dar ştiu de asemenea că poţi câştiga genul acesta de bani prin profesia network marketing.)
- **Reușești asistându-i pe ceilalţi să reușească!** (Asta îmi place cel mai mult la această afacere pentru că este cea mai congruentă cu legile prosperităţii adevărate şi cu cel mai mare bine general… a da cât mai multă viaţă la tot şi la toţi (ținta fiind toată viața la tot). A obţine tot ce doreşti asistându-i pe ceilalţi să obţină tot ceea ce-şi doresc.)

- **Diferenţă seminificativa prin impactul pe care îl aduci familiei, oraşului, judeţului, tării şi lumii. Împlinirea personală.** (Dacă dorești binele tău şi binele celorlalţi atunci acest aspect va fi absolut remarcabil pentru tine şi-ţi va revoluţiona viaţa. Nevoile și chemările sufletelor celorlalți oameni își vor găsi manifestarea prin tine în această lume.)

Imaginează-ţi cât de bine se simte sentimentul de a fi binecuvântat să binecuvântezi şi pe ceilalţi, având puterea și bucuria contribuției, chiar ajutând pe ceilalți să le fie mai bine și învățându-i și pe ei cum să facă la fel și să învețe și pe alții să facă la fel **- lucrul acesta este imens şi nu poţi găsi acest beneficiu la această anvergură pe nicăieri în altă parte în afară de industria Network Marketing.**

PLUS Toate lucrurile ce ţin de infrastructura şi conducerea unei afaceri sunt rezolvate pentru tine:

Operaţiuni
Tehnologie
Depozitarea
Livrarea
Plata comisioanelor
Reglementări internaţionale
Cercetarea, Dezvoltarea şi Producerea Produselor
Expansiunea internaţională
Contabilitatea

şi asta ...

Cu cheltuieli minime de menţinere,
***Fără* angajaţi şi *Fără* responsabilitatea oferirii unui loc de muncă,**
***Fără* gestiune,**
***Fără* responsabilitatea încasărilor şi plăţilor,**

Toate acestea şi din confortul domiciliului tău, pentru ca TU *să te poţi bucura* de lucrurile care îţi aduc bucurie şi să *elimini* toate lucrurile dificile şi stresante dintr-o afacere tradiţională care-ţi răcesc sufletul.

Haide să mergem mai departe…

Descoperă Cum Să Sari Ani De Frustrare Şi Să Înveţi În Doar Câteva Minute Scurte Care Este SUPRA MODELUL DE AFACERE, Care Îmbină Optim Toate Celelalte Modele De Afacere Pentru Ca Tu Să Profiţi Cu Uşurinţă Şi Bucurie De Tot Ce Este Mai Bun ÎNTR-UN SINGUR LOC.

Am vorbit înainte de modelele de afaceri pentru care poţi opta pentru a câştiga bani:

1. În primul rând am discutat modalităţile care-ţi răcesc sufletul şi-ţi diluează personalitatea (**PPC-urile, PTV-urile şi completatul de chestionare**),
2. apoi am discutat de **Google Adsense** şi de ce spuneam că nu este cu adevărat o afacere ci doar o metodă destul de nesigură de a câștiga bani, dar că dacă nimic altceva nu este şi acesta un început,
3. apoi am vorbit despre **a porni propria afacere** unde în esenţă eşti cel mai în control şi poţi reuşi mai ales dacă cunoşti cele mai bune practici şi te foloseşti de noile tehnologi, dar unde tu ai toată responsabilitatea şi toate tracasările gestionării ei... iar asta poate fi copleşitor mai ales dacă eşti la început în lumea afacerilor şi nu ai experienţă şi capital care să plătească pentru greşelile pe care aproape inevitabil le vei face plus este foarte provocator să obţii multiplicare adevărată datorită modelului în sine care nu facilitează şanse egale pentru toată lumea.
4. Am vorbit apoi de faptul că poţi porni **o afacere ca afiliat** dar că aici deşi nu duci tu toată povara, totuşi nu ai parte de multiplicare pentru că tu câştigi doar după produsul care este vândut prin tine şi că nu poţi avea şi tu alţi oameni care să promoveze pentru ei după care să ai şi tu câştig suplimentar, ceea ce în esenţă nu-ţi poate aduce venit pasiv recurent, adică venitul acela care îţi vine chiar dacă tu nu mai munceşti (în care ai muncit odată şi apoi câştigi multiplicare şi atragi flux de numerar tot timpul de acum în colo prin reţeaua pe care o generezi).
5. Apoi am discutat de **francize** unde de obicei investiţia de pornire este cu mult peste suma pe care majoritatea oamenilor şi-o pot permite, unde chiar dacă în mare parte ai o şansă mai mare de reuşită pentru că beneficiezi de un sistem pus la punct tot nu te bucuri de adevărata multiplicare şi în loc să atragi libertatea financiară te alegi cu un venit echivalent unui salariu mediu pe economie (după ce tragi linie totală cu banii investiţi în aparatură, ipoteci sau

chirii, angajaţi şi procentul pe care îl plăteşti înapoi francizorului) şi ore de muncă la greu.

6. Apoi am discutat despre a deveni un **afiliat sau un partener al unei companii Network Marketing** (care este de fapt tot o formă de franciză, doar că este o **franciză francizabilă** cu cost mult mai mic de intrare, riscuri minime sau chiar de loc dacă aplici strategia despre care ţi-am vorbit, potenţial masiv de multiplicare pentru că ***şi tu poţi franciza*** *franciza* mai departe noilor tăi parteneri de afacere) unde poţi fi plătit pe mai multe nivele de recomandaţi ai recomandaţilor (care în esenţă fiecare sunt constructorii propriilor afaceri) de la care ai **venit pasiv** prin procentul din volumul de cumpărături pe care ei îl generează pentru faptul că tu i-ai asistat, tu i-ai adus în afacere şi i-ai învăţat cum să o facă astfel încât să meargă şi pentru ei. (Adu-ţi aminte de avantajele acestui model din exemplu cu importatorii şi dealerii de maşini.)

Acestea fiind spuse:

Cum putem uni toate aceste modele de afacere într-un singur SUPRA MODEL foarte puternic care să ne dea cea mai mare multiplicare a timpului şi a banilor cu riscuri şi obligaţii minime sau chiar ZERO?

1. **Te asociezi unei afaceri de network marketing.**

   Cel mai bine este să te asociezi cu firma ta (sau un PFA – persoană fizică autorizata) pentru că în acest fel beneficiezi de mai multe avantaje fiscale. Sau dacă dorești poți alege să te asociezi ca persoană fizică și ca impozitul să fie luat la sursă – direct de la firma de Network Marketing cu care colaborezi. (verifică cu contabilul tău şi vezi toate variantele formelor de încorporare existente şi diferenţele la impozitare și de asemenea cu firma de Network Marketing cu care alegi să colaborezi pentru a descoperi detaliile).

2. **Te "brănduieşti" PERSONAL – nu "brănduiești" compania.** Îţi faci un blog personal prin care după metodele pe care ţi le dezvălui mai departe îţi construieşti **propria listă de prospecţi** şi în felul acesta tu eşti în cel mai mare **control** indiferent ce se petrece cu compania de Network Marketing **pentru că ai baza de date** şi **relaţia cu oamenii din reţea**.

Îți voi arăta cum să ai și tu blog exact ca cel pe care ai intrat tu în contact cu mine doar că va fi personalizat pentru tine.

(De fapt vei avea mai multe bloguri pe sub domenii specifice din categoria mare de afaceri pentru a putea atrage cât mai mulți oameni specifi interesați de o astfel de soluție)

Pentru construirea listei tale de prospecți vei putea folosi **exact acest manual** *pe care îl vei da gratuit oamenilor care vin pe site-ul tău în schimbul email-ului lor*, așa încât să fii sigur că vor primi informația pe care ai primit-o și tu și că vor fi educați corespunzător raportat la posibilitățile de pe piață.

(Îți voi arăta cum să beneficiezi și tu de acest material și să îl personalizezi cu datele tale de contact astfel încât prospecții tăi să te contacteze pe tine.)

a. **DUPĂ ce oamenii au venit pe site-ul tău și au citit acest material le vei spune cu ce companie de Network Marketing lucrezi tu** dându-le acces la **blog-ul TĂU de prezentare** *specific cu informații despre companiei cu care colaborezi tu.*

   Așa cum voi face eu cu tine când mă vei contacta înapoi. Te voi direcționa către blog-ul meu dedicat explicării tuturor detaliilor companiei de Network Marketing cu care lucrez astfel încât să poți lua o hotărâre informată dacă vrei sau nu să lucrăm împreună.

   Mi-ar face placere să-ți fiu de folos și să lucrăm împreună dar dacă nu vei dori cel puțin știu că mi-am făcut partea să te informez cu adevărul despre profesia Network Marketing.

b. **DIN oamenii care văd informațiile, UNII vor alege să se asocieze și ei afacerii de Network Marketing pe care o construiești și tu, ALȚII poate doar vor să-și facă și ei un astfel de sistem de afacere (poate pentru alte proiecte personale), ALȚII nu vor vrea să meargă mai departe cu tine în niciun fel.**

Sunt două feluri prin care TU vei câștiga:

I. ***prin faptul că-i vei ajuta pe oameni să aibă şi ei un astfel de sistem de marketing*** (care poate fi folosit nu doar pentru Network Marketing ci pentru orice altă afacere – *toți au nevoie de promovare pe internet*) – cei care aleg să aibe o astfel de infrastructură fie pentru afacerea lor clasică, fie pentru afacerea lor de Network Marketing (dacă cumva sunt într-o altă companie decât ești/vei fi tu)

Vei avea un câștig lunar de la persoanele care aleg să-și facă și ei o astfel de platformă de bloguri care să susțină procesul de marketing pentru promovarea afacerii lor.

Recomandarea mea este ca ce câștigi din platforma de marketing să-i reinvestești în publicitate plătită pentru a atrage cât mai mulți prospecți și să te concentrezi pe câștigul substanțial pe care îl câștigi DIN afacerea ta de bază Network Marketing împuternicită de procesul de marketing pe care îl avem (prin care ai trecut și treci și tu).

Adică folosești <u>partea de afiliere</u> a firmei care oferă susținerea platformei de bloguri care-ți permite atragerea de clienți *pentru a câştiga capitalul de reinvestit în publicitate* *pentru a sorta oamenii* care vor face cu tine afacerea de Network Marketing pe care o construiești.

În acest fel ai un buget continuu de promovare al afacerii ***SEPARAT*** de câștigurile din Compania de Network Marketing pe care o construiești. Acela îți rămâne profit curat, de folosit cum dorești tu.

și/sau

II. **Prin faptul că vor deveni parteneri în compania de nework marketing pe care o construiești** (o vei construi) tu și bineînțeles câștigurile care vin de aici. (vom avea la finalul manualului un exemplu de câștig)

3. Sistemul de marketing *(pe care acum tu îl parcurgi de care vei beneficia și tu)* **sortează persoanele interesate de cele neinteresate.**

Cei care parcurg acest manual realizează de ce este relevant pentru ei să lucreze cu o afacere în Network Marketing pentru că aşa îşi construiesc un venit masiv recurent pe viaţă beneficiind de adevărata multiplicare plus toate celelalte beneficii.

Mai mult, sistemul îi şi educă *cum să o facă* şi *în felul acesta ai cu cine lucra la nivel înalt din primul moment* în care prospecţii se autorizează și în afacerea Network Marketing, așadar îți va fi muuuult mai ușor să obții rezultate pentru că totul este pus la punct pentru tine și gata de folosit în câteva ore.

Acum, bineînţeles că nu toţi oamenii pe care îi aduci pe blog ţi se vor alătura afacerii de Network Marketing, este normal… unii o fac acum, alţii mai târziu, alţii niciodată… asta este realitatea, *DAR ai un sistem pus la punct care face sortarea şi educarea* **pentru tine *FĂRĂ* ca tu să stai cu fiecare individ în parte**, *economisind astfel o mulţime de timp valoros pe care îl poţi investi în lucrul cu oamenii care ţi s-au alăturat deja în afacerea de Network Marketing pentru a-i asista să o facă şi mai bine.*

Plus sistemul îţi permite să sortezi printr-un număr practic nelimitat de prospecţi zilnic… adică poţi atrage prin publicitate zeci, sute, mii şi chiar zeci de mii de oameni şi sistemul lucrează la fel pentru fiecare în parte şi *sortează pe cei serioşi de cei curioşi* fără ca tu să pierzi timp preţios cu cei care oricum nu au de gând să facă o afacere stabilă pe termen lung şi doar se uită după butoane “magice” pe care să apese care “să le transforme calculatorul într-un bancomat care să continue să verse bani nonstop către ei”.

Tot ce trebuie tu să faci este să-ți PERSONALIZEZI acest manual cu informațiile tale de contact și să investești în platforma de bloguri pentru a

avea și tu tot ce am și eu, Și *să fii disponibil celor care au nevoie de lămuriri suplimentare şi/sau vor să pornească în afacere așa cum sunt eu pentru tine.*

Datorită faptului că primești bani din folosirea platformei de recrutare de cei care aleg să o folosească *(fie din cadrul echipei tale de Network Marketing, fie de cei care aleg să aibă un astfel de sistem dar nu neapărat să ți se alăture și în afacerea de Network Marketing)* ***independent*** *de câștigul generat din afacerea ta de Network Marketing,* **practic ești plătit să prospectezi în CONTINUU oameni noi – adică ai banii să investești continuu în publicitate dacă alegi să faci asta***, sistemul îi sortează şi îi educă pentru tine,* ***oamenii te sună ei pe tine*** *să pornească în afacere când sunt pregătiţi* (nu trebuie tu "să alergi după oameni" pentru că cei interesați te caută ei pe tine și este ușor să vorbești cu oamenii care sunt deja interesați și vor ei să lucreze cu tine).

Şi partea frumoasă este că toată munca grea este deja făcută pentru tine de către sistemul pe care îl avem pus la punct.

4 ***Cei interesaţi şi serioşi dintre prospecții pe care tu îi vei atrage prin platforma de bloguri și sistemul de marketing pus la punct, vor urma și ei ciclul şi în felul acesta îţi construieşti propria reţea de clienți și parteneri care-ţi aduce venit pasiv recurent continuu fără toate chinurile construirii unei afaceri proprii în care tu centrezi, tu dai cu capul, pentru că aici laşi compania mama Network Marketing şi Sistemul Nostru să facă asta pentru tine.***

Urmărind aceşti paşi **TU eşti în cel mai mare control posibil al afacerii tale pentru că TU deţii reţeaua şi relaţia cu oamenii şi asta de fapt generează bani pe termen lung.**

Acum, este foarte important să realizezi că ceea ce ţi-am împărtăşit până aici este **doar o parte a sistemului echipei noastre (partea de folosire a publicităţii online plătite și gratuite în construirea afacerii tale)**, pentru că în momentul în care alegi să te alături companiei noastre Network Marketing avem şi **o întreagă infrastructură de marketing şi instruire atât online cât şi offline care îmbină cele mai bune lucruri din ambele lumi** pentru ca tu să ai cu adevărat cea mai bună

oportunitate existentă pe piaţă şi astfel încât masa oamenilor care nu sunt atât de familiarizaţi cu internetul să o poată face eficient şi în felul acesta să câştigi multiplicare masivă… vei vedea pe măsură ce-ţi voi dezvălui totul în capitolele care urmează… vei fi cu adevărat dat pe spate de cum se potrivesc toate “piesele la puzzle” şi cum tu poţi folosi întregul sistem pentru a-ţi multiplica rezultatele.

Acum haide să mergem mai departe pentru că mai sunt lucruri de acoperit…

Care Este Diferenţa Dintre Legalitate Şi Ilegalitate Şi Cum Să Te Fereşti De Înşelăciuni Atunci Când Doreşti Să Porneşti O Afacere În Industria Network Marketing.

Una dintre întrebările pe care oamenii le au despre această profesie este:

"Care este diferenţa dintre MLM şi un joc piramidal/schemă piramidală?"

Este foarte relevant de discutat acest lucru pentru că dacă asta s-a înţeles, ştii cum să te păzeşti de lucruri ilegale şi mai mult îţi dai seama de corectitudinea companiilor legitime din industria network marketing.

Promisiunile pe care le fac totdeauna partenerilor mei de afacere sunt:

1. Îţi voi spune tot timpul adevărul.
2. Îţi voi spune în mod conştient doar lucrurile care sunt în cel mai mare interes al afacerii tale.
3. Îţi voi egala energia.

Mai multe despre asta mai încolo în schimb ce doresc să scot în evidenţă este că întotdeauna mă voi uita la cum să am cea mai mare grijă de tine şi să te feresc de găurile din drum pe care dacă eşti nou în această profesie nu le cunoşti şi cel mai probabil vei cădea în ele.

Aşa că o să scot în evidenţă lucruri care pot supăra pe unii oameni dar care nu sunt cu adevărat în cel mai mare interes al tău şi care îţi pot aduce multă durere… durere care poate fi evitată urmărind cu atenţie ghidările pe care ţi le împărtăşesc mai departe.

Lăsând orgoliile la o parte şi invidia că unii au mai multe rezultate decât alţii (știm că invidia nu este un lucru bun și că este important să ne uităm cu ochii limpezi la adevăr) şi că cei care sunt în "vârf", NU sunt în "vârf" aşa din senin (vârf care nu există de fapt în Network Marketing pentru că oricine poate depăşi pe oricine în rezultate deoarece aici eşti plătit pe ceea ce produci nu pe cine aduce pe cine în organizaţie), ***corectitudinea şi legalitatea companiilor MLM vine din motivul pentru care se cumpără produsul companiei respective.***

(Dacă ai cumpăra produsul companiei respective chiar dacă aceasta nu ar oferi o şansă de a câştiga bani din planul de compensare.)

Acesta este factorul <u>principal</u> delimitant.

Repet, <u>dacă o persoană normală</u> (medie, din demografia specifică care este ţintită de compania producătoare de produse sau servicii) <u>ar cumpăra produsul **chiar dacă** NU ar exista un plan de compensare care să-i dea posibilitatea de a fi distribuitor şi a câştiga bani din planul de compensare al companiei respective.</u>

Pentru că vezi tu... pot fi companii ilegale care au produs dar dacă te pun să plăteşti zeci de mii de dolari pentru un stoc de produse pe care NU le-ai cumpăra în mod normal şi pe care nu le-ai putea consuma singur nici în 10 ani, atunci este "ilegală" dar <u>ascunsă</u> sub forma legală prin faptul că promovează un produs.

Care lucru de conștienizat: de obieci investiția de intrare într-o afacere legitimă de network marketing este cât să acopere necesarul de consum de produs(e) pentru o persoană pentru o lună.

Acum mai este important de înţeles un lucru şi anume că legile se schimbă astfel încât clientul final să fie din ce în ce mai protejat.. şi unele dintre companii care acum sunt legale nu vor mai fi legale când unele dintre legi se schimbă.

În acest material îţi dau ghidarea necesară astfel încât să-ţi găseşti locul tău într-o afacere <u>legitimă</u> pe care să o poţi construi pentru zeci de ani la rândul… bineînţeles lucrurile se schimbă dar *dacă urmăreşti cele mai bune practici eşti cel mai în control şi eşti cel mai protejat.*

Cuvântul "piramidal" după cum ţi-am mai spus, este un cuvânt care a primit o conotaţie proastă din ignoranţă (lipsă de informaţie) pentru că adevărata structură a unei reţele Network Marketing este de arbore sau în cea mai şlefuită "formă fixă" poate semăna cu un *diamant.*

O întrebare chiar bună şi foarte legitimă este ceva de genul "Cum poţi să construieşti o afacere în mlm când "toată lumea" (mă rog.. aici trebuie să defineşti care toată lumea) spune că dacă aduci cinci oameni în afacere şi ei aduc cinci şi ei la rândul lor aduc cinci etc… câştigi bani buni.. cum poţi să construieşti o afacere mlm în condiţiile astea pentru că la nivelul 14 de adâncime dacă fiecare aduce 5 depăşeşti populaţia globului?

Are dreptate cu depăşirea populaţei globului... *dar de fapt nu funcţionează aşa în realitate* pentru că unii oameni rămân doar simpli clienţi, alţii fac şi afacerea, iar unii

aduc 15, 30, 100 de distribuitori pentru că fac afacerea profesionist ca o carieră, alţii poate că aduc doar 2 sau 3 clienți şi se opresc.. deci multiplicarea aceea exponențială cu 5 aduc 5 aduc 5 nu se petrece și este folosită ca un truc să supravândă șansa de afacere.

Acum haide să mergem cu explicația mai departe. Poate că primul aduce unu, al doilea aduce 6 şi din cei 6 poate numai unu mai aduce 1 şi asta unu poate aduce 12 etc..

Treaba este mult mai dinamică şi seamănă mai mult cu un arbore genealogic în care unii parteneri sunt mai viabili reproductivi şi au poate 7 sau 10 copii iar alţii poate doar un copil sau doi sau poate nici unul.

Profesia de Network Marketing este superioară mediului general de afaceri, **așa cum este**, nu mai sunt necesare artificii din acestea, care practic la oamenii care gândesc rațional oricum nu merg.

De obicei oamenii care folosesc treaba cu 5x5x5x5..etc în prezentarea lor nu prea știu cu adevărat cum este treaba în network marketing ci doar au copiat și ei de la ceilalți un mod de a face o prezentare.

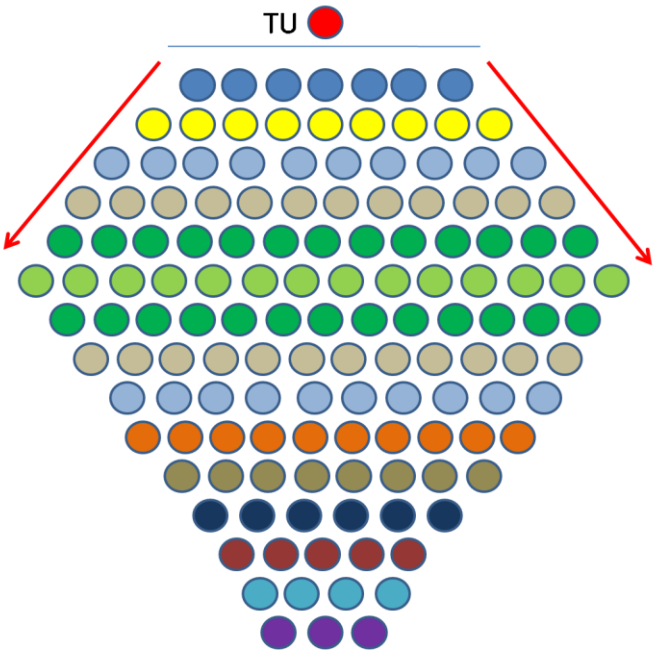
Da este important să se poată înțelege aspectul de multiplicare și creștere exponențială – dar asta se petrece cum se petrece pe teren, în realitate, nu după cum este “pe hârtie” ca model teoretic.

Dacă cumva vezi acest lucru la vreo prezentare, cu eleganță, *separat nu în auzul tuturor*, clarifică acest lucru cu acea persoană pentru că cel mai probabil nu a stat serios să se gândească la asta și probabil că nu a avut acces la cel mai înalt nivel de profesionalitate în Network Marketing și nu-și dă seama că de fapt acest lucru îi rănește afacerea în loc să i-o construiască.

Unde poți asista, asista dar cu eleganță, modestie și profesionalism.

Acum vreau să te las cu o sămânţă de gând despre cum arată de fapt o structura MLM în cazul în care chiar vrei să o reduci la o forma fixă şi nu vrei să o vezi ca un arbore.

Forma organizatiei tale, **(ATENTIE! DACA EŞTI UN LIDER BUN**) va arata precum un diamant în care vei avea parte de multiplicare mai mare câteva nivele aproximativ până la nivelul 7, 8, 9 după care aceasta multiplicare începe să se reducă datorită "diluarii" mesajului tău.

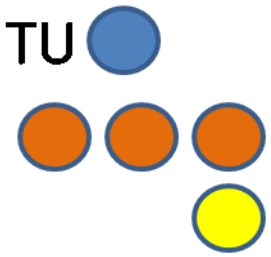


Deci creșterea exponențială nu se petrece la infinit ci până la un anumit nivel după care este de fapt în regresie. Pur și simplu așa se petrece în realitate.

Rolul pe care tu îl ai ca lider este de a "împinge" acele săgeţi cât mai jos, *adică să ai un sistem care să promoveze cât mai bine multiplicarea*, un sistem pe care cât mai mulţi oameni să-l poată urma şi un sistem de instruire care să înveţe oamenii cum să folosească sistemul.

Doar în acest mod vei avea o multiplicare cât mai mare.

Forma aceasta este foarte dinamică, dar am vrut sa-ţi dau o imagine cât se poate de corectă la cum arată de fapt o reţea ATUNCI CÂND EŞTI LIDER*, pentru că altfel organizatia va fi compusa din TU şi TU ☺,* sau poate din tu şi încă câteva persoane care nu ştiu să facă afacerea, nu au motivaţia să caute surse adevărate de instruire pe a-şi lua responsabilitate asupra construirii afacerii sau care pur şi simplu doar consumă produsele pentru că vor să beneficieze de avantajele pe care le aduc vieţii lor.



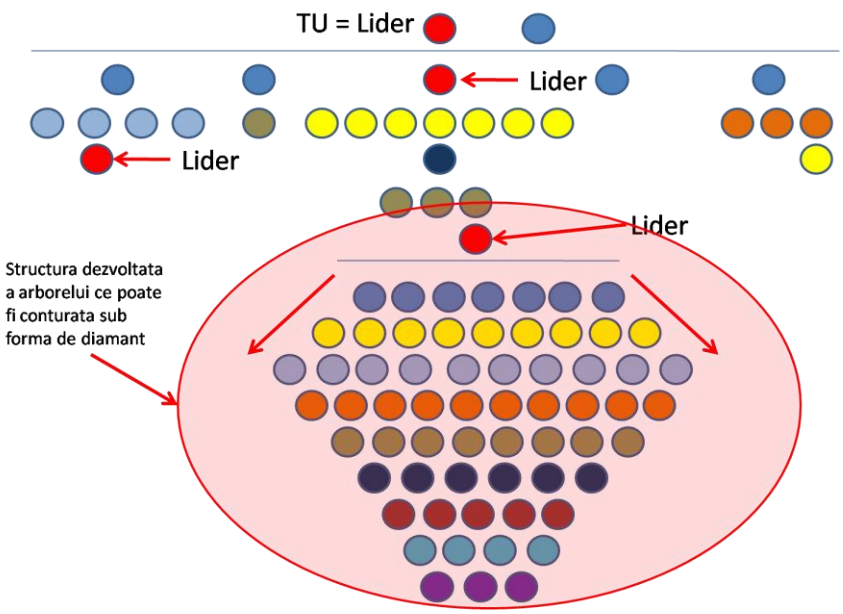
Aşa că treaba cu piramida din acest punct de vedere nu peste validă pentru că nimeni nu va multiplica exact 5 x 5 x 5 x 5 etc.. la fiecare nivel, pur şi simplu nu merge astfel.

Unii multiplică mai mult, alţii mai puţin, alţii de loc.

Unii multiplică mai mult decât tine şi câştigă mai mult decât tine şi te pot depăşi în rang, alţii nu multiplică şi treaba asta este foarte corectă, pentru că funcţionează după principiile prosperităţii care se bazează pe capacităţi, pe producerea de rezultate după capacităţile pe care le ai, nu după cine intră primul în afacere.

Câştigul mai mare este al celora care au produs mai multe rezultate, *adică au asistat mai mulţi oameni să obţină mai mult succes în companie.*

În dreapta ai un exemplu la cum se poate dezvolta o structură în network marketing.



Pe unde vezi buline roşii acolo este potenţial să se dezvolte această formă de diamant.

Propria ta structură DACĂ EŞTI LIDER va arăta atunci când vei trage un contur în jurul întregului arbore într-o formă *oarecum asemănătoare* cu un diamant. În realitate este ca un arbore genealogic, dar poate fi oarecum conturată ca o formă de diamant.

Nu am dus mai departe fiecare bulină roşie pentru că ar fi fost greu de desenat dar cred că ai prins idea despre forma aproximativă în care se va dezvolta organizaţia ta.

Acum că am explicat partea de formă, că într-o afacere legitimă de Network Marketing *nici măcar forma nu este de piramidă* să nu mai vorbim de faptul că cei din "vârf" câştigă toţi banii şi ceilalţi nu, *ce este important să reţii legat de partea de legalitate este că unele companii vor să pară legale* şi fac tot ce le stă în putinţă să pară legale dar totul se rezumă la **motivul** *pentru care se mişcă produsul (sau serviciul) către clientul final în cazul în care există unul*, (asta include bineînţeles şi clienţii care au ales să facă şi afacerea) pentru că ***dacă NU există produse sau servicii care să fie cu adevărat comercializate atunci povestea este clară*** *--- este o schemă piramidală ilegală.*

Gândeşte-te la adevăratele scheme piramidale cum a fost Caritas în Romania sau cum sunt numite Schemele "Ponzi" în afară (care au pornit cu mult mult înainte să se petreacă Caritasul la noi – NU noi am inventat asta deşi unora le place să se laude cu acest lucru, de parcă ar fi un lucru cu care să te lauzi).

Sunt numite scheme Ponzi pentru că aşa s-a numit omul care a făcut pentru prima dată o astfel de fraudă… dar oricum le numeşti astfel de scheme financiare au existat de foarte mult timp şi vor mai exista atâta timp cât mai sunt oameni adormiţi pe pământul asta care nu sunt în congruenţă cu cel mai mare bine pentru tot ce există ci doar caută să păcălească oamenii *păcălibili*.

Pe ce au mizat aceste scheme?

Pe dorinţa de îmbogăţire peste noapte, pe lăcomia unor oameni şi pe principiul dovezii sociale pentru că **"toată lumea" (inşelabilă)** se ducea să bage bani şi apoi pe principiul angajamentului şi consecvenţei (şi de fapt cam pe toate principiile persuasiunii pe care psihologia actuală le-a descoperit, folosite în sens negativ) continuau să tot bage bani în continuare pentru a câştiga cât mai mai mulţi înapoi.

*Oamenii care s-au implicat în acele scheme sunt oameni care şi-au pervertit raţionalitatea şi caracterul de cele mai multe ori în cunoştinţă de cauză pentru a obţine bani **FĂRĂ** sursa care crează prosperitatea*… capacităţile şi valoarea pe care o dai *în schimbul banilor* pe care îi primeşti.

Doar oferind valoare prin produsele şi serviciile pe care le comercializezi construieşti o afacere solidă şi prosperitate adevărată… restul este doar joc de oglinzi şi abur care se risipeşte la prima bătaie serioasă de vânt.

În acele scheme piramidale nu există un produs ci doar promisiuni. Nu există un schimb comercial real.

Aşadar alege să faci doar ceea ce este înţelept de făcut.

Acum din fericire sunt din ce în ce mai multe legi şi organizaţii internaţionale care să ne protejeze (vezi Direct Selling Association* --- Asociaţia Pentru Vânzări Directe).

Acesta este un lucru bun care continuă să se îmbunătăţească.

Este adevărat că şi oamenii manipulatori ai vechilor companii mascate s-au prins şi acum încearcă să pară legali aducând un produs sau serviciu în prim plan pentru a masca spălarea banilor dar totul devine uşor de clarificat pentru tine atunci când evaluezi o afacere cu scopul de a te alătura echipei uitându-te la ***motivul*** *pentru care se mişcă produsul sau dacă acesta chiar se mişcă la consumatorii finali*.

Este un motiv real? Chiar îţi aduce beneficii produsul (serviciul) respectiv?

Dacă ai fi interesat de domeniul respectiv (fie că este nutriţie, sănătate, tehnologie sau oricare alt domeniu) ***l-ai cumpăra dacă ar exista doar la vânzare cu amănuntul (fără plan de compensare în spate)?***

Dacă DA, atunci eşti în regulă, eşti într-o companie legitimă de network marketing.

Uite un citat din deciziile care au fost luate de Curtea Federală din America şi mai curând de FTC (Federal Trade Commission) instituţie Americană care se ocupă de protecţia consumatorilor cu referire la organizaţiile ilegale care se dau drept companii legitime. (şi scot în evidenţă aceste instituţii americane pentru că aici practic a pornit network marketing-ul şi legislaţia a evoluat cel mai bine faţă de alte ţări şi în felul acesta poţi prevedea direcţiile în care vor evolua şi legile din ţările în care nu au luat încă o poziţie legală fermă cu privire la acest aspect.)

"Lanţurile antreprenoriale – sunt caracterizate de plata monetară de către participanţi către companie pentru care ei (participanţii) primesc 1) dreptul de a vinde produse, şi 2) dreptul de a primi în schimbul recrutării altor participanţi în program recompense care ***nu sunt relaţionate cu vânzarea produsului destinat consumatorului final."***

Cuvintele cele mai importante de luat în considerare sunt ***"nu sunt relaţionate cu vânzarea produsului destinat consumatorului final."***

Dacă nu există de fapt un produs și/sau serviciu la mijloc şi banii care vin afiliaţilor nu vin din **vânzarea efectivă** a produselor și/sau serviciilor, adică din *mişcarea efectivă a produsului și/sau serviciului ce ţine de obiectul de activitate al companiei la clientul final* atunci afacerea este ilegală. (sau haide să nu folosim termenul "legal" pentru că asta variază în funcţie de legislaţie și toată legislația tuturor țărilor a prins din urmă legislația Americană cu privire la acest lucru, ci să folosim termenul "legitim", "moral" sau "etic" care să fie în aliniere cu cel mai mare bine pentru toţi… să dea cât mai multă viaţă la toţi (tinta fiind toată viața la tot) – pentru că așa te poți proteja în avans.)

TOŢI BANII care sunt câştigaţi în orice companie legitimă de Network Marketing vin din **volumul de produse (servicii) consumate atât de partenerii implicaţi în afacere cât şi de clienţii lor finali**, și **NICIUN CENT** nu vine din taxa de "vânarea de capete" --- adică NU eşti plătit pentru că ai adus un nou membru în afacere ci *eşti plătit*

*pentru **volumul de produse** pe care persoana (clientul final) l-a comandat de la companie prin tine ca intermediar în rețeaua de distribuție*.

Sunt multe companii care se ascund în “legalitate” *temporar* în care majoritatea banilor care sunt plătiţi înapoi “participanţilor” vin din banii plătiţi de oamenii pe care i-au adus în afacere NU din consumul efectiv al produselor sau serviciilor de către clienţii finali.

După cum am spus dacă eşti într-o companie care plăteşte reţelei *chiar şi un singur cent* ce nu provine *din consumul efectiv de produse sau servicii* atunci NU eşti într-o companie legitimă.

Indiferent cât de mult “ruj” şi “fard” pui pe deasupra pentru a ascunde acest fapt nu înseamnă că eşti legitim.

Repet dacă chiar şi un singur cent ce este plătit reţelei “de distribuție” NU vine din cumpărarea efectivă a produselor sau serviciilor de către clienţii finali atunci nu este o companie legitimă şi ai face bine să stai departe de asta dacă vrei să ai conştiinţa împăcată şi să-ţi creezi un viitor financiar stabil.

Trăiește ca un om integru, fără penalizarea vinei și conştiinţei murdărite.

Ce este important este să-ţi găseşti “casa” alături de o companie legitimă de Network Marketing pentru a putea lucra cu adevărat fără penalizarea abandonării raţiunii şi a ceea ce ştii că este corect de făcut pentru cel mai mare bine şi de aceea accentuez aceste lucruri.

Încă o dată, pentru a sumariza această parte legată de legitimitatea programului pe care îl evaluezi… ***cel mai important este dacă scoţând planul de compensare din calcul, produsul sau serviciul oferit de companie este cel puţin egal sau mai mare ca valoare de folosinţă pentru clientul final faţă de banii pe care acesta îi plăteşte înapoi.***

Nu înseamnă că trebuie să fie neapărat “produse ieftine” ci doar să ofere valoare reală oamenilor care le cumpără care să fie egală sau mai mare decât rezultatele pe care le aduc oamenilor care investesc în ele.

În realitate provocarea nu este dacă lucrurile nu sunt ieftine sau scumpe ci dacă ți le permiți sau nu ți le permiți - ține de relativitatea situației financiare a celor cărora te adresezi cu produsele și serviciile tale.

Plus datorită faptului că în general serviciul clienţi este mult mai bun la companiile de Network Marketing şi grija pentru clienţi este mai mare, deoarece personalizarea, educarea folosirii produselor este mai puternică, este şi justificat ca uneori preţul să fie mai mare pentru că aceste lucruri au un impact direct asupra eficienţei cu care produsul este folosit şi implicit asupra rezultatelor pe care clientul final le obţine.

Ţinând cont de fapul că afacerile MLM introduc pe piaţă de cele mai multe ori produse unice şi exclusive este şi normal ca investiţia de a le consuma să fie mai mare (de exemplu compania GNLD şi Amway au introdus lumii *detergenţii ecologici*, sau *filtrele de apă* pentru a feri oamenii de pericolele consumării de apă cu poluaţi şi fluor, *sau nutriţie preventivă* care să ferească oamenii de boli şi să trăiască sănătoşi în loc să se îndoape cu pastile pentru a trata boli care puteau fi evitate etc… toate acestea şi multe altele *au fost introduse pieţei cu ani buni înainte ca acestea să fie la modă). – deci să apreciem ce este de apreciat și să eliminăm ce nu este.*

De fapt acesta este şi unul dintre motivele principale pentru care companiile cu *produse inovative* aleg să distribuie produsele prin modelul Network Marketing pentru că educaţia pentru a aduce pe o persoană să consume/folosească aceste produse şi/sau servicii nu se poate face cu eficienţă prin canalele clasice cum ar fi televiziunea, radioul, sau presa scrisă ci este nevoie şi de *interacţiune umană* pentru a facilita educarea prospecţilor la nivelul la care să îmbrăţişeze aceste inovaţii.

Şi pe lângă acest fapt oricum nu toate produsele sunt pentru toată lumea.

La fel cum nu toată lumea îşi permite sau vrea să-şi cumpere un Lamborghinii la fel şi în cazul companiilor de Network Marketing nu toată lumea îşi permite sau vrea să cumpere acele produse sau servicii, *deci nu preţul este relevant aici* ***ci dacă oamenii calificaţi (demografia ţintită) ar cumpăra acele produse chiar dacă nu ar fi un plan de compensare în spate*** prin care ar putea să câştige bani dacă ar alege să promoveze.

Dacă un client care cumpără un Lamborghini, l-ar cumpăra chiar dacă nu ar câştiga bani din vânzarea de Lamborghini… dacă ar vrea ar putea să o facă (ar putea deveni un dealer Lamborghini)… dar asta este secundar.

Aşa că treaba este simplă, întreabă-te dacă ai continua să foloşesti produsele sau serviciile companiei dacă nu ai fi implicat în planul de compensare.

Dacă da, atunci eşti într-un loc bun, dacă nu pleacă de acolo şi uită-te după alte companii până o găsești pe cea potrivită ție.

Nu poţi construi o afacere solidă pe termen lung pe umflăturile emoţionale, "rujul, fardurile şi garderoba" prin care îmbraci ceva ilegitim pentru a da senzaţia că este legitim pentru că mai devreme sau mai târziu aceste lucruri se află… ***aşă că alege cu atenţie şi nu-ţi preda niciodată etica şi moralitatea ta în faţa nimănui.***

Plus asigură-te că poţi înţelege foarte bine TOATE aspectele ce ţin de compania cu care colaborezi, de la plan de compensare, plan de marketing instruire etc…

Este un obicei destul de frecvent întâlnit la oamenii non etici şi imorali (unii sunt astfel în mod *inconştient*… vor binele celorlalţi dar pur şi simplu nu ştiu mai bine – adică pur și simplu sunt *naivi și in mod sincer greșesc*… alţii pur şi simplu vor să păcălească oamenii) să îmbrace faptele companiei într-o alură de mister şi să te facă să te simţi prost (şi să-ţi spună în mod indirect că eşti prost) pentru faptul că nu înţelegi sistemul "complex" cu care ai de a face.

Un lucru este clar, dacă este o afacere care să eşueze cel mai probabil este aceea pe care nu o poţi înţelege pe deplin.

Niciodată nu ar trebui să faci lucruri pe care nu le înţelegi total şi este recomandat să nu cazi pradă presiunilor manipulatoare ale celor care vor să te intimideze cu faptul că tu eşti prea prost să înţelegi ceva… aşa că dacă acest lucru se petrece întoarce roata şi foloseşte tehnica excelentă pe care am găsit-o studiindu-l pe Mark Joyner şi anume… *mută responsabilitatea de la a înţelege tu la capacitatea celui care-ţi explică, să-ţi explice în termeni îndeajuns de simpli pe care chiar şi tu "un om simplu" le poţi înţelege.*

Warren Buffet "un om simplu" care are doar câteva zeci de MILIARDE de dolari câştigaţi prin investiţii a spus foarte clar că ***el nu investeşte în lucruri pe care nu le poate înţelege…*** aşa că ai înţeles la ce mă refer cu "om simplu".

Ei bine această mică tehnică te va salva de foarte multă bătaie de cap şi-ţi va permite să identifici afacerile în care să investeşti care au cele mai mari şanse de a reuşi.

Așadar, data viitoare când cineva (vreun vânzător) încearcă să pună prea mult ruj şi farduri în prezentarea sa şi să nu vorbească în limbaj pe care tu să-l poţi înţelege

pentru a pune presiune pe tine astfel încât să intri într-o postură defensivă şi să iei decizia emoţional fără să înţelegi pe deplin despre ce este vorba spune-i cu modestie ceva de genul:

"Eu investesc doar în afacerile pe care le înţeleg şi dacă nu poţi să prezinţi ceea ce ai să oferi într-un limbaj simplu pe care şi un om simplu ca mine să poată înţelege atunci înseamnă că va trebui să ne despărţim. Rămânem prieteni dar va trebui să-mi fac investiţiile în altă parte."

Acest lucru pune atenția asupra lui pentru a fi un bun învăţător nu pe tine pentru a înţelege.

Bineînţeles recunoscând că toți suntem egali în fața Tatălui nostru din Rai și că la El nu este părtinire, nu mai este loc pentru superioritate şi inferioritate în relațiile noastre, este vorba doar de respect reciproc şi de a da toată viața la toţi cei implicaţi… dar cel puţin asta egalează nivelul de la care porneşte discuţia… asta presupune implicit că şi tu ai intenţia sinceră de a învăţa şi nu doar de a pierde timpul celui cu care comunici.

Acest lucru te poate duce la a înţelege ceea ce înainte nu înţelegeai şi/sau poate asista pe cealaltă persoană să vadă că ceea ce face nu este tocmai cel mai bun lucru pe care l-ar putea face.

Aşa că practică o curiozitate sinceră de a descoperi noi lucruri şi oferă tuturor beneficiul „nevinovăţiei" până la proba contrarie.

Şi reţine că nu este vorba de a găsi vinovaţi, ci este vorba de a găsi „casa" potrivită pentru tine şi a obţine ceea ce doreşti pentru cel mai mare bine pentru tot.

Uite o altă întrebare care ţine oarecum tot de acest domeniu al eticii şi moralităţii şi a face ceea ce este mai bun pentru binele total:

"Se poate vorbi în MLM despre existenţa unei manipulari emotionale?"

Înainte de a intra mai în detaliu cu această explicație haide să ne oprim puțin la termenul MLM care înseamnă Multi Level Marketing – Marketing Pe Mai Multe Nivele.

Este necesar să înțelegem cuvântul **marketing**, care vine de la cuvântul **market** din engleză care înseamnă **piață** plus **ing,** care arată aspectul de acțiune în aspectul continuu – ce se petrece în piață.

Deci dacă ar fi să folosim un cuvânt care nu știu exact dacă există în limba română dar care să explice mai bine cuvântul marketing acesta ar fi **pieţuire**.

În piață (fie că o vezi ca piață de cartier sau piața mondială a tuturor bunurilor și serviciilor) sunt mai multe feluri de comercianți și de cumpărători, unii corecți alții nu.

Problema nu este cu piața în sine ci cu **comportamentele "pieţuitorilor"** atât producătorii și distribuitorii cât și cumpărătorii.

Toate categoriile vor acționa după codul lor moral de acțiune și sunt nivele și nivele de alinere sau depărtare în comportament de la Adevărul lăsat de Dumnezeu pentru noi ca Lege.

Sunt atât de multe variațiuni în respectarea acestuia câți sunt oameni care "*pieţuiesc".*

Aşadar în instanță finală treaba este de cum pieţuieşti TU şi cum pieţuiesc oamenii cu care pieţuieşti şi cu ce fel de oameni/companii vrei să pieţuieşti şi cu care nu.

Haide să mai vedem un cuvânt ce întră în această practică de pieţuire și anume *vânzarea.*

În majoritatea cazurilor *vânzarea* este o întrerupere în ritmul natural al oamenilor şi de aceea în general când oamenii aud de vânzări se gândesc la manipulare… adică la a convinge pe cineva (a folosi tehnici persuasive pentru a pune presiune pe oameni) să cumpere ceva ce nu vor să cumpere și nu au nevoie să cumpere (repet ce dorește un om pornește de la cine crede că este și dacă nu-și ia Adevărul de la Cel Prea Înalt – reperele lui sunt compromise).

Ei bine oamenii care văd vânzările în acest mod chiar nu au habar ce înseamnă cu adevărat vânzările pentru că cel mai probabil au avut de a face cu oameni imorali care au vrut să profite de ei.

Dar gândeşte-te la următorul scenariu…

Dacă îţi este foame şi te duci la magazin să-ţi iei de mâncare… te simţi vinovat că-ţi cumperi hrana de care ai nevoie să trăieşti?

Sau persoana din spatele casei de marcat se simte vinovată că-ţi primeşte banii în schimbul mâncării de care ai nevoie?

NU.

Asta este vânzarea în adevăratul sens al cuvântului.

Nu este nimic manipulativ aici ci este pur şi simplu un schimb corect de valoare percepută contra valoare percepută.

În cazul mâncării (exemplu pâinea)… care satisface o nevoie de bază, vânzarea (un rezultat al procesului de marketing = pieţuire) practic în cele mai multe situaţii este văzută ca un lucru perfect natural pentru că este atât de mare nevoia încât dacă îţi este foame te duci îţi cumperi pâine şi mănânci, dar acelaşi fenomen se petrece şi în cazul satisfacerii nevoilor superioare.

Conceptul de marketing este superior conceptului de vânzare pentru că marketingul presupune conectarea ***prospectului calificat*** (care caută sau este interesat de un anumit domeniu*)* ***cu produsul/serviciu care satisface nevoile şi dorinţele sale.***

Asta se întâmplă de obicei fără o întrerupere în ritmul natural al prospectului pentru că el caută proactiv soluţii pentru ceea ce doreşte să obţină ca rezultat.

Dacă ai un produs/serviciu care este legitim şi face ce spune că face persoanelor care folosesc cum trebuie, atunci este datoria ta de om de afaceri şi de marketing=pieţuitor să faci cat mai atrăgătoare oferta ta prin **educarea în mod clar şi corect a oamenilor** în vederea obţinerii rezultatelor pe care le doresc prin ceea ce ai tu să oferi şi a elimina orice motiv pentru care aceşti oameni să se simtă nesiguri în a face cumpărătura.

Marketingul pentru produsele şi serviciile care NU satisfac nevoile de bază (comodităţile) este de fapt un sport al **educării** oamenilor astfel încât aceştia să ajungă singuri la concluzia ca este în cel mai mare interes al lor să investească alături de tine, iar dacă nu este în cel mai mare interes al lor să investească atunci să-i asiste să-şi

rezolve provocarile sau să găsească soluţiile care să le producă rezultatele dorite în altă parte. (Notă pentru tine: menține întotdeauna moralitatea absolută și spune totul exact așa cum este.)

Bineînţeles ca om de marketing îţi doreşti să elimini orice motiv de nesiguranţă în aşa fel încât să aduci oamenii în situaţia în care să se simtă siguri şi satisfăcuţi de alegerea făcută pentru că astfel nu numai că o să ai clienţi satisfăcuţi (DAR atenție această situație este necesar să fie una adevărată) *dar poţi asista şi mai mulţi oameni… pentru că vorbele bune din partea clienţilor tăi satisfăcuţi cântăresc mult şi în deciziile de cumpărare ale celorlalţi oameni.*

În felul acesta ai mult mai mulţi oameni care cumpără şi toată lumea este mulţumită.

Astfel lucrezi câştig/câştig pentru că dai un beneficiu real clienţilor tăi şi în acelaşi timp eşti şi tu recompensat financiar pentru asta şi printr-un marketing adecvat (pieţuire adecvată) accelerezi acest proces, economisind timp şi bani clienţilor tăi care ar bâjbâi fără o ghidare adecvată prin alte părţi unde unii oameni cu o conştiinţă mai scăzută vor profita de ei sau în locuri în care îşi pot satisface doar parţial nevoile şi dorinţele în loc să-şi satisfacă toate nevoile şi dorinţele ce ţin de domeniul tău toate într-un singur loc.

Adu-ţi aminte de diferenţa dintre consumator şi client. (*Oamenii tăi se află în grija ta* şi doreşti să te asiguri că acest lucru este comunicat cât mai clar astfel încât să simtă siguranţa colaborării cu tine.)

Asta bineînţeles va genera clienţi satisfăcuţi mai repede şi mai mulţi bani pentru tine mai rapid.

În rest şi aici contează acelaşi lucru despre care vorbeam în partea cu legitimitatea companiilor… dacă produsul sau serviciul nu face ceea ce spui că face şi păcăleşti oamenii… ei bine... îi poţi păcăli de un număr limitat de ori (de obicei o singură dată) până ca aceştia să-şi dea seama, să nu mai cumpere de la tine şi mai mult să-ţi facă reclamă proastă pentru a proteja şi alţi potenţiali cumpărători să nu mai cumpere de la tine.

Dacă te bazezi pe “rujul, fardurile şi garderoba” tehnicilor persuasive pentru a convinge oamenii să facă ceva ce nu este în cel mai mare interes al lor atunci vei plăti preţul pentru asta şi oamenii te vor elimina.

Aşă că din postura de om de marketing moral (pieţuitor moral) gândeşte-te întotdeauna dacă produsele sau servicile tale oferă cu adevărat oamenilor care îl cumpără o valoare de folosinţă mai mare sau cel puţin egală cu suma pe care o dă în shimbul lor.

Dacă nu, opreşte-te din a le promova şi găseşte ceva care chiar aduce mai cât multă viaţă la toţi (ținta fiind Toată Viața La Tot).

Totuşi… mai departe dacă clientul nu foloseşte cum trebuie produsul şi nu obţine rezultatele pe care şi le-a dorit în momentul cumpărării, a cui este vina?

A ta ca producător şi om de marketing sau a lui pentru că nu îl foloseşte, sau pentru că nu-l foloseşte cum trebuie după indicaţiile date?

Bineînţeles că este vina clientului şi asta mă duce cu discutia la încă un punct foarte important şi anume de ce rata de eşec este atât de mare a celor care pornesc o afacere în Network Marketing, de peste 90% poate chiar 95-97%?(şi de fapt asta este valabil în general în afaceri…)

Len Clements* (care în America este avocat oficial specializat pe domeniul juridic legat de companiile din industria vânzărilor directe şi network marketing) dă un exemplu care pune foarte bine în lumină adevărul despre cum stă treabă cu procentul celor care reuşesc să obţină rezultatele dorite şi procentul celor care nu reuşesc asta.

Răspunsul este valabil pentru orice industrie în parte.

Exemplu: Dacă o firmă de mobilier face o masă și o vinde demontată într-un supermarket și 100 de oameni cumpără această masă pentru scopul final evident de a avea acea masă montată la ei acasă după cum ar trebui montată, și compania dă toate instrucțiune exact cum să montezi această masă și-ți dă toate instrumentele necesare, dar din cei 100 de oameni doar 10 din ei urmăresc cu adevărat instructiunile și montează perfect masa, pe când ceilalți o fac după capul lor, poate mai pierd șuruburi, dau găuri noi etc. și rezultatul final este diferit pentru ei de cum ar fi trebuit să arate, pe cine trebuie de fapt să incluzi în calcul pentru a valida rezultatul final pe care l-a promis firma de mobilă?

Pe toţi 100 sau doar pe cei 10?

DOAR pe cei 10 care au făcut cum trebuie.

Altfel îţi deraiază total statistica și este foarte ușor să dai vina pe companie că masa pe care ți-a vândut-o nu este bună.

În acest caz cine este de vină pentru eşecul celor 90 care nu au montat cum trebuie masa? Compania de mobilă? Sau clienții pentru că nu au instalat-o după specificările exacte oferite?

Bineînţeles oamenii care nu au montat-o după specificații.

Înţelegând acest lucru te duci şi studiezi rezultatele DOAR celor 10 care *au obținut rezultatul final dorit de ei* și *promis de companie* şi **ai să vezi că procentul de succes** (dacă masa este bună, are toate piesele și toate instructiunile de asamblare corespunzătoare) ***este mult, mult mai mare decât în primul caz în care i-ai băga în calcul pe toţi cei 100.***

Doar atunci poţi spune că ai evaluat corect acea companie.

La fel de exemplu cu sălile de fitness.

Sunt o grămadă de oameni care îşi fac abonament dar sunt puţini care chiar se duc cu adevărat consecvent să facă exerciţiile.

Cei care se duc consecvent şi lucrează serios obţin rezultatele dorite şi-i admirăm cu toţii pentru ce abdomen plat au sau ce corp tonifiat au.

Oamenii care şi-au făcut abonamentul şi nu se duc la sală, recunosc că este vina lor că nu s-au dus şi că nu au slăbit.

În general nu dau vina pe faptul că sala de fitness nu este bună (mai sunt unii care fac şi asta… dar înţelegi mesajul).

Se pare că aici îşi iau responsabilitatea, pentru că acest lucru este mult mai acceptat social dar când intră intr-o afacere Network Marketing, intră cu o mentalitate de loterie sperând să se îmbogăţească peste noapte și nu își iau responsabilitatea să facă ceea ce au de făcut.

Este fascinant cum oamenii învaţă chiar şi 20 de ani pentru a măiestri o meserie, lucrează într-un serviciu din care ies la pensie cu o treime din venitul cu care nu se descurcau când lucrau activ dar în acelaşi timp vor să intre în afaceri pe internet sau în Network Marketing şi vor să se îmbogâţească peste noapte… de parcă aici nu ar fi lucruri de învăţat, capacităţi de măiestrit şi valoare de oferit.

Mulţi oameni intră în MLM cu atitudinea de a "prinde" pe careva în afacere după care să se îmbogaţească fără ca ei să facă mare lucru, ceea ce bineînţeles că nu se petrece şi apoi dau vina pe companie, pe produs, pe instruire şi pe orice altceva în afară de ei.

Dau vina pe orice altceva în afară de faptul că ei nu au luat "construit masa după specificații".

Pentru că uite un adevăr, dacă ai mai fost în Network Marketing până acum o ştii, iar dacă nu o afli acum:

În aceeaşi companie, cu <u>aceleaşi</u> produse, cu <u>acelaşi</u> plan de compensare, cu <u>aceleaşi</u> materiale de marketing şi <u>aceaşi</u> instruire (toate lucrurile egale), unii <u>nu au succes de loc</u>, alţii <u>au succes mediu</u>, alţii <u>au succes major</u> bucurându-se de maşini bonus, călătorii gratuite, tratament VIP, venit pasiv substanţial şi stilul de viaţă pe care unii văd doar în filme.

Nu compania este de vină pentru asta (toate resursele şi şansa este egală).

TU eşti de "vină" atât pentru succesul cât şi pentru lipsa ta de succes şi asta nu numai aici în MLM cât şi peste tot în orice domeniu al vieţii tale.

Şi mai mult, *de fapt nu este vorba de a evalua probabilitatea succesului în ceva* ***ci a lua decizia să produci anumite rezultate şi a continua să înveți tot ce ai de învățat până când ajungi să obții acele rezultate.***

Dacă tu renunți înainte de a produce rezultatele dorite nu profesia este de vină ci tu eşti de vină pentru că ai renunţat înainte să devii un profesionist.

Exemplu: Dacă te lași de facultate înainte să-ți iei diploma nu dai vina pe facultate pentru că tu te-ai lăsat – îți recunoști partea că tu ai renunțat.

Alt Exemplu: Gândeşte-te câţi tineri se apucă de un anumit sport şi câţi se lasă şi cât de puţini ajung de fapt să joace în ligile profesioniste.

Nu este vorba de probabilitate ci de performanţă… *dacă ai de gând să înveţi capacităţile necesare, să-ţi dezvolţi talentele până ajungi profesionist sau vrei doar să "joci la amatori".*

Deci nu este vorba de şansă este vorba de ce ai tu de gând să faci şi de ceea ce faci efectiv pentru ca lucrurile să se petreacă.

Performanţa poate fi îmbunătăţită… sportivii se antrenează fizic***, tu te vei antrena în capacităţile antreprenoriale care sunt necesare reuşitei la nivel ridicat în această profesie*** (vom vorbi despre care sunt acestea în capitolele următoare.)

Acum, câteva vorbe despre companiile legitime de network marketing… bineînţeles că sunt mere mai bune şi mere mai proaste.

Unele companii sunt mai bune decât altele şi este *responsabilitatea ta să alegi compania care-ţi dă cea mai mare fereastră de oportunitate* pentru a obține ce dorești să obții și cum dorești să obții..

Mai departe uite o "formulă simplă în trei paşi" pentru reușită de la Stephen Pierce un om cu reușite semnificative în marketingul online.

(Înainte de asta uite o definiție a succesului care o consider foarte adevărată: ***succesul înseamnă realizare progresivă a unui ideal care merită a fi realizat, și care te merită*** - și aici repet – ce dorești porneste de la cine crezi că ești – așadar caută Adevărul – este disponibil – de ce te-ai mulțumi cu ceva mai jos de cel mai mare bine pentru tine care este inclus în cel mai mare bine pentru toți.)

Acum uite "formula":

1. mişcă-te în poziţia în care ai cele mai multe opţiuni

2. ajustează-te la noile condiţii

3. uită-te după deschiderea cu cea mai mare şansă de câştig

și adaug eu punctul 4

4. fă următorul pas doar dacă este în congruență cu cel mai mare bine pentru toți în congruență cu Legile Celui Prea Înalt, dacă nu re-evaluează pentru că de la fiecare nou punct de pornire poți aplica din nou această formulă și poți vedea lucruri pe care anterior nu le vedeai.

Uită-te după cea mai favorabilă şansă pentru succesul tău în congruență cu cel mai mare bine şi cât mai de la început pentru că altfel pierzi o grămadă de timp, bani şi energie, resurse care ar putea fi mai eficient folosite în cel mai mare avantaj al tău şi al tuturor celor implicaţi.

Haide să mergem mai departe

Cum Să-Ţi Alegi Compania Potrivită Ţie Astfel Încât Să Te Bucuri De Cele Mai Mari Beneficii Şi Cea Mai Mare Fereastră De Oportunitate Posibilă Pentru Tine.

Din nefericire cei mai mulţi oameni petrec mai mult timp pe a-şi alege un aragaz decât efectiv pentru a evalua în ce companie de Network Marketing să intre.. de fapt *de cele mai multe ori "compania îi alege pe ei"* … şi spun asta pentru că de cele mai multe ori cineva vine la ei şi le propune afacerea şi fie intra fie nu intră.

Alegerea companiei potrivite pentru tine are un impact masiv asupra succesului pe care o să-l ai în această profesie.

Este foarte important să cunoşti încă de la început după ce să te uiţi pentru a putea identifica ce este potrivit pentru tine atunci când apare şi să nu te mulţumeşti cu mai puţin decât ceea ce dorești cu adevărat. (ce dorești pornește de la cine crezi că ești.)

Înainte de a vorbi după ce să te uiţi când alegi compania potrivită pentru tine este important să iei în considerare FAPTUL că niciunul dintre multi-milionarii din această profesie NU au construit *mai mult de O SINGURĂ afacere de Network Marketing la un moment în timp.*

Asta înseamnă că dacă vrei să câştigi venituri substanţiale NU vei construi niciodată două sau mai multe reţele în două companii de Network Marketing diferite în acelaşi timp... plus la cele mai multe companii acest lucru încalcă politica lor de afacere pe care apropo... este recomandat să o citeşti pentru că face parte integrantă la contractul de colaborare între tine şi companie.

Ştiu că sunt o mulțime de oameni care nu citesc lucrurile cu care sunt de acord şi asta le poate compromite întreg viitorul financiar.

Poţi consuma produse de la mai multe companii pentru că de obicei produsele sunt excelente şi exclusive, dar construieşte DOAR o singură afacere în această profesie.

Altfel vei începe să prejudeci oamenii şi să iei decizii în locul lor.

Poți gândi de genul…Aaaa.. Această persoană (să-i zicem George) se îmbracă elegant, îi merge mintea… înseamnă că este bun pentru o afacere Network Marketing în asigurări, sau servicii financiare.

Sau Georgetei îi place să "vândă" (am discutat despre asta mai înainte)… ar fi bună într-o afacere cu suplimente nutrivite.

Şi aşa mai departe.

Asta îţi va dăuna profund afacerii şi dacă cumva te-ai comportat aşa până acum ÎNCETEAZĂ.

George, Georgeta, Vlad, Petre, Ana etc.. indiferent cine este, *este bun sau nu este bun pentru profesie. PUNCT.*

Laşi persoana să decidă în cunoștință de cauză… tu doar o conectezi cu oportunitatea ta de afacere şi dacă este pentru acea persoană, excelent! Dacă nu, nu! Îți va spune ea.

Dacă nu este pentru afacere poate deveni consumator al produselor sau serviciilor tale sau nu… la fel… totul este excelent!

Indiferent ce, rămâne-ţi prieteni.

Îţi sabotezi atingerea succesului tău în această profesie dacă gândeşti de genul…aaa… este femeie … atunci o afacere cu suplimente nutrivite sau cosmetică i s-ar potrivi sau dacă este bărbat atunci o afacere cu tehnologie sau cu servicii financiare i s-ar potrivi.

Probabil că te va surprinde următorul lucru dar cei mai mari câştigători ai lumii în aceasta profesie sunt bărbaţi care construiesc afaceri în domeniul nutriţiei şi wellness-ului (bunăstării)… şi asta pentru că înţeleg *că este o afacere*… plus înţeleg diferenţa dintre modelul mic de afacere şi modelul mare de afacere despre care vom discuta mai în amănunt într-unul din capitolele următoare.

Aşa că alege O companie care are sens pentru tine şi rămâi cu ea și construiește acolo, altfel te vei chinui muuult să dai cu adevărat înainte sărind din una în alta.

Gândeşte-te puţin…

De câte ori trebuie să minţi pentru a fi un mincinos?

De câte ori poţi spune în acelaşi timp că asta este cea mai bună companie?

Ce crezi că vor gândi oamenii despre tine când te văd că spui asta despre două sau mai multe companii în acelaşi timp?

Hmm.. ceva la care să te gândeşti..

PLUS dacă construieşti două sau mai multe companii în acelaşi timp nu vei putea prinde cu adevărat momentum în niciuna dintre ele astfel încât să atingi rangurile de calificare superioare pentru a obţine bonusurile cu adevărat masive şi venitul rezidual şi pasiv care vine din construirea unei organizaţii mari.

Acum mergem mai departe.

Uite după ce îți recomand să te uiţi când vrei să alegi oportunitatea potrivită pentru tine:

1. **<u>ÎN PRIMPUL RÂND</u> să fie în congruență cu codul tău moral!**

   Dacă compania nu se aliniază cu codul tău moral atunci nu ai ce căuta să fi acolo **(Notă: și aici notă pentru tine – după ce cod moral te ghidezi? Dacă nu este Cel Mai Înalt – de ce să nu fie Cel Mai Înalt?).**

2. **O *echipă de lideri* de care îţi place, trăiesc după același cod moral ca și tine, ai încredere în ei şi puteți lucra cu bucurie împreună**.

   <u>Oamenii cu care colaborezi reprezintă cea mai importantă parte</u> pentru că dacă oamenii sunt potriviţi de cele mai multe ori(dar nu întodeauna) înseamnă că şi compania este potrivită şi sistemul pe care l-au pus la punct este potrivit!

   După ce ai găsit oamenii drepți, care-ţi plac, în care ai încredere şi cu care te simţi excelent lucrând apoi te uiți și la lucrurile ce ţin specific de companie.

   Bineînţeles ideal este să ai şi oamenii potriviţi şi compania potrivită, dar *de obicei* dacă ai găsit oamenii buni înseamnă că și compania este bună pentru că altfel nu ar fi putut atrage oameni buni.

Dacă aceste prime 2 puncte sunt în regulă atunci uită-te ca bonus și la punctele de mai jos. Sunt importante, dar după cum am spus și anterior este necesar să te protejezi construind propria rețea de clienți la care să ai acces și cu care să poți comunica oricând, pentru că nu poți prevedea întotdeauna ce va urma cu o companie.

Nu întotdeauna poți evalua criteriile de mai jos în modul 100% obiectiv și de aceea îți recomand să-ți bazezi decizia pe aceste prime două criterii cel mai mult – moralitatea și oamenii pentru că companii mai vin și pleacă (adevărat unele rămân pe termen lung) *dar toate datorită oamenilor funcționează*, și fără relațiile potrivite totul va fi un chin.

Plus de asta, pot fi companii care au toate avantajele pe care o afacere le poate avea – dar dacă nu sunt morale – da nu au oameni morali totul pică (Există bineînțeles și posibilitatea ca oameni buni să se găsească în companii nepotrivite – dar de obicei nu pentru lung timp pentru că mai devreme sau mai târziu își vor da seama)

De aceea pun cel mai mare accent pe codul tău moral și pe oameni, pentru că restul se poate rezolva, dar o echipă cu adevărat bună este greu de găsit.

Acestea fiind spuse haide să ne uităm la câteva dintre elemente care constituie un avantaj când te uiți la o afacere.

3. **Compania ţine cont de tendinţa pieţei atât pe termen scurt cât şi pe termen mediu şi lung și satisface în modul corect nevoile pieței.**

Cu această schimbare şi trecere la noua economie cu toții am văzut o mulțime de oameni care au câştigat datorită modificărilor şi mai mulţi oameni care au pierdut.

Cei care câştiga în mod corect sunt cei care sunt în faţa trendurilor (tendinţelor pieţei) şi cei care aplică cele mai bune practici, iar cei care pierd bani sunt cei care nu ţin cont nici de trenduri şi nici de cele mai bune practici.

Dacă venea cineva la tine cu o “cărămidă de telefon mobil” ☺ în anii 90 şi-ţi spunea că vor fi atât de mici încât o să poţi ţine 5 într-o singură mână şi că toţi oamenii vor avea aşa ceva şi că se vor câştiga miliarde de dolari probabil că l-ai fi luat în râs sau pur și simplu nu le vedeai rostul când lumea era deja obișnuită cu telefonul fix… cine mai are nevoie de altceva când există deja telefoane fixe?.

Mulţi au fost considerați nebuni atunci cu treaba aceasta. Dar zilele de azi ne arată cine de fapt a râs mai bine la final şi cine nu. Cine a câştigat de pe această tendinţă de piaţă şi cine nu.

Atâta timp cât va fi comerțul întotdeauna a fost aşa şi întotdeauna va fi aşa, și de aceea îți recomand să te uiți cu atenție la care sunt tendințele pieței.

Oamenii care <u>văd trendurile înainte ca ele să se petreacă</u>, aplică <u>cele mai bune practici</u> şi cei care <u>crează noi categorii</u> şi <u>se pozitionează să fie primii</u> pe piaţă vor câştiga averi colosale.

Cunoscând acest lucru, așadar este necesar să identifici care sunt tendinţele actuale şi cum să te poziţionezi în aşa fel încât succesul tău să devină inevitabil.

4. Un **produs *consumabil*** pe care piaţa îl doreşte.

    a. ***Cu cât este mai consumabil cu atât este mai bine*** (pentru că în felul acesta vei putea **câştiga repetat** datorită faptului că aceiași oameni **consumă în mod repeta**t) --- de exemplu filtrele de apă sau filtrele de aer NU sunt produse bune pentru Network Marketing pe termen mendiu și lung -- da! poţi avea “o alergare bună” pentru 2-3 ani.. cum mulți au avut și au câștigat bani buni, dar apoi pierzi din tracţiune pentru că piaţa nu mai are nevoie… devine din ce în ce mai saturată… şi oamenii nu au nevoie să cumpere în fiecare lună filtre pentru că deja au cumpărat câte au nevoie.

Pe când dacă sunt produse consumabile de care au nevoie şi le le consumă cu plăcere, când s-au terminat vor să consume din nou şi asta înseamnă câştiguri repetate de la aceiaşi oameni --- adică pentru o activitate făcută o dată continui să câştigi bani recurent…

Acest lucru este foarte relevant dacă doreşti să câştigi din ce în ce mai mulţi bani pe termen lung cu din ce în ce mai puţin efort pentru că toţi noii clienţi pe care îi aduci se adună la baza iniţială de clienţi care consumă în continuare, *şi cu fiecare lună care trece volumul de afacere după care ai comision este din ce în ce mai mare.*

b. **cu cât produce rezultate vizibile şi "simţibile" mai rapid cu atât mai bine** (pentru că în perioade problematice financiar oamenii dau bani pe ceea ce au nevoie şi produc rezultate observabile rapid).

5. *Un **produs innovator***:
   a. **crează o *nouă* categorie în industriile deja puternice** pentru că atunci ştii că există deja o piaţă de consumatori cărora le poţi oferi ceva mai bun.

Gândeşte-te la exemplul cu telefoanele mobile de mai sus... telefonia era deja o piață mare și în creștere pentru că acoperă o nevoie esențială pentru oameni – nevoia de comunicare și de aceea piața telefoanelor mobile a avut o asemenea reușită.

De fiecare dată când este aplicată inovatie unei pieţe mari şi stabilizate se produc averi colosale.

(**Notă:** asta nu înseamnă că nu poți merge pe o inovație pentru care aparent nu este pe piață – bineînțeles se poate merge și pe această variantă și avantajele vor fi masive dacă se dovedește că ai fost la locul potrivit la momentul potrivit – *dar există evident și un risc mai mare pentru că nu știi cum va reacționa piața* – dar când deja există o industrie mare la care se aduce inovație atunci succesul este mult mai sigur.)

b. **compania este sau are departament specific prin care se poate poțiziona ca <u>prima pe piaţă în acea categorie</u>** pentru că de cele mai multe ori companiile care sunt primele pe piaţă creând o nouă categorie de produse într-o industrie deja stabilizată vor ocupa cel mai repede cea mai mare bucată din piaţă.

6. Compania să aibă un **potential <u>cât mai mare</u> de extindere a gamei de produse** pentru a deveni din ce în ce mai solidă pe măsură ce trece timpul, acoperind o bucată mai mare din piaţă.

Dacă ai doar o linie mică de produse şi fără posibilitate de extindere, în loc să-ţi crească piaţa ţi se micşorează piaţa datorită competiţiei. Plus unele produse prind la piaţă pentru o anumită perioadă de timp după care îşi pierd din atractivitate (care este preluată de alte produse).

Din punct de vedere al banilor pe care îi câştigi faptul de a avea mai multe produse şi posibilitatea de extindere cât mai mult a gamei, este foarte importantă pentru că se va reflecta direct în volumul de consum al reţelei pe care o construieşti.

Dacă ai doar un produs (sunt o mulţime de companii Network Marketing care merg doar pe un produs) atunci consumul lunar al unei persoane sau familii va fi doar de acel produs.

Doar un scurt calcul pentru a vedea diferenţa. Să zicem că produsul costă $50 şi că acoperă necesarul lunar al unei persoane... şi să zicem că ai dezvoltat în timp o reţea de 10 000 de oameni.. asta înseamnă 50 x 10 000 = volum de consum de $500 000 după care tu ai un anumit comision.

Ce se întâmplă într-o companie care are o gamă mai mare de produse care acoperă mai multe nevoi ale oamenilor din organizaţie? Creşte consumul de produse la acelaşi număr de oameni pe care îi ai în reţea... şi asta poate să însemne pentru tine volum de consum de produse de $1.000.000, $1.500.000 sau mai mult și tu eşti plătit cu un anumit procent după *acelaşi număr* de oameni în organizaţia ta.

Într-o companie cu produse multiple şi cu posibilitatea nelimitată de a mări gama de produse cu aceeaşi muncă depusă în a construi reţeaua poţi căştiga multiplu faţă de o companie cu un singur produs sau produse puţine, iar asta are foarte mare relevanţă pe termen mediu și lung în menţinerea liderilor în organizaţia ta în loc să migreze către alte companii.

Creşterea reală pe termen lung a organizaţiei tale este dată de consumul de produse aşa că acesta este un punct crucial de important de luat în considerare când îţi alegi compania.

7. **O echipă de management *adâncă* care *ştie ce face*** pentru că degeaba există toate celelalte lucruri puse la punct dacă echipă corporativă care face lucrurile să se petreacă în spatele scenei nu este pregătită să facă faţă necesităţilor unei companii în dezvoltare.

   Dacă nu sunt oamenii potriviţi la conducerea afacerii mai devreme sau mai târziu aceasta se va clătina. Dacă are mai mulţi bani ca finanţare o să dureze mai mult timp până când eşuează dar tot o să eşueze dacă conducerea nu ştie ce face.

   Când mă refer la “adâncă” mă refer la întreaga ierarhie corporativă pornind cu Preşedintele, Directorul General, Directorul Pentru Operaţiuni, Directorul Economic, Directorul De Resurse Umane, Manager pentru Centrul De Distribuţie, pentru Servicii Clienţi, pentru Cercetarea şi Dezvoltarea Produselor şi bineînţeles oamenii de nivel mediu şi mic pe care îi au în subordine pentru a face lucrurile să se petreacă.

   O poziţie foarte importantă pentru tine la care să te uiți ca asociat independent al afacerii este acea de Director sau Manager pentru Marketing… să vezi cine ocupă acele funcții și experiența anterioară.

   Dacă compania cu care colaborezi are aşa ceva şi dacă persoana care ocupă locul **chiar are habar de Network Marketing** NU de vânzări directe…

pentru că este o diferenţă semnificativă aici (o să discutăm asta într-un capitol ulterior) atunci acesta este un avantaj imens.

Sunt multe companii de Network Marketing care aduc în afacere Directori de Marketing din companiile tradiţionale de vânzări şi aceştia habar nu au cum să conducă *o echipă întreagă de VOLUNTARI* pentru că au fost obişnuiţi cu a da ordine angajaţilor pe care aceşti fie le execută fie sunt (sau pot fi) daţi afară.

Spun *voluntari* pentru toţi distribuitorii unei companii MLM sunt din proprie iniţiativă distribuitori pentru acea companie şi o pot părăsi oricând, iar dacă Directorii de Marketing nu au experienţă cu acest lucru poate afecta creşterea organizaţiei pe care o construieşti.

De asemenea este foarte important ca echipa corporativă să aibă experienţă cu **deschiderea de noi pieţe** astfel încât să-ţi diversifici venitul şi să câştigi bani chiar şi când dormi construind o afacere peste care nu apune soarele.

În felul acesta poţi atrage bani tot timpul prin construirea unei afaceri internaţionale, pentru a nu mai fi doar cheltuitor full-time dar şi câştigător full-time plus în cazul în care unele pieţe îşi reduc activitatea (datorită tensiunilor politice şi/ sau economice și sau sărbători religioase) asta îţi va permite să compensezi cu cele în care activitatea creşte --- astfel pe medie eşti tot timpul în câştig.

La început este destul de greu să identifici aceste lucruri – dar este bine să discuți cu liderii care sunt deja în companie și cunosc personalul din partea corporativă și să-i intrebi și despre cum a fost și este relația lor cu oamenii din partea companiei.

8. **Puterea financiară** pentru

    a. **a trece de obstacolele din drum** (pentru că întotdeauna vor exista obstacole mai ales dacă compania este în primii ani de existenţă),

b. **a putea susţine creşterea companiei** – sunt multe companii pentru care succesul le devine propriul inamic dacă nu au suficienţi bani sau nu au acces rapid la o sursă puternică de finanţare.

Când este făcut cum trebuie sistemul de Network Marketing permite creşterea exponenţială a numărului de parteneri şi consumatori în timp scurt iar asta pune presiune fantastică asupra companiilor.

Creşterea exponenţială poate avea loc la interval de luni ori creşterea capacităţii de producţie nu se poate face doar în câteva luni… construirea de noi fabrici poate lua 1-2 ani aşă că este foarte important să aibă un capital puternic de lucru plus recrutarea, angajarea, educarea de nou personal este costisitoare, necesită investiţii substanţiale aşadar întotdeauna este bine să fie susţinută de investitori puternici şi să aibă acces la linii de credit substanţiale în caz de nevoie…

Este bine ca o companie să “nu aibă datorii” dar dacă are asta nu înseamnă neapărat ceva rău – de fapt în cazul companiilor tinere și cu management solid acest lucru poate fi bun pentru că va duce compania la următorul nivel.

Atenție! Nu spun că întotdeauna acesta este cazul, bineînțeles pot fi situații care să demonstreze contrariul.

Este bine ca banii să fie avuţi dinainte astfel încât compania să fie pregătită în avans pentru aceste creşteri aşa că a te uita după companii care nu au credite nu este întotdeauna un indicator bun... de fapt poate fi un semn că nu este o companie pregătită.

Totuși și aici pot fi excepții în funcție de costurile de producție și ușurința sau greutatea cu care producția poate fi crescută.

La fel ca și în cazul cu liderii companiei – de cele mai multe ori nu poți știi în mod complet obiectiv informații de acest gen dar întotdeauna ajută să întrebi oamenii care sunt mai vechi în companie și despre acest aspect pentru că poți descoperi lucruri importante.

De multe ori genul acesta de discuții pot fi făcute la conferințele mari ale companiei unde poți cunoaște staff-ul și poți avea o conversație la cină dincolo de ceea ce se discută standard în conferințe.

9. **Existenţa pe "noua" piaţă a ecommerce-ului** (comerţul online) pentru a profita de piaţa a celor peste 3 miliarde de oameni (în creştere) care sunt online pe plan global plus facilităţile de construire a unei afaceri online (prezentare automată online, comenzi automate online de la clienţi oricând şi de oriunde doresc, livrare automata a produselor în întreaga lume etc..)

10. **Un plan de compensare și de marketing care** să te ***recompenseze doar pentru comportamentele cele mai bune şi etice***.

Sunt unele planuri de compensare care crează frica de pierdere în rândul distribuitorilor care au adus oameni mai buni decât ei în echipă şi care îi depăşesc în rezultate.

Unele companii au planuri de compensare "brake away" (adică liderii după ce ajung la un anumit nivel se desprind cu întreg volumul de consum al reţelei de cei care i-au adus iniţial în afacere) și oamenii care au au adus aceşti lideri în reţea nu mai câştigă după volumul celor aduşi ***decât dacă*** dezvoltă alţi lideri separat de cei pe care i-a adus deja. (numărul diferă de la companie la companie)

Ori, cum majoritea oamenilor nu ştiu cum să atragă mai mulţi parteneri de afacere, unii sponsori (cei nepregătiţi) care la început se dovedeau a fi amabili şi binevoitori în loc să se concentreze şi să crească personal pentru a atrage alţi lideri aleg calea mai uşoară (temporar) şi bagă "beţe în roate" (încercând să destabilizeze reţelele) tocmai oamenilor care produc cele mai multe rezultate de frica de a nu fi depăşiţi de aceştia.

Acesta nu este un comportament bun şi etic, dar dacă planul de compensare şi politica companiei o permite unii oameni o fac… așa că acordă atenție acestui lucru și uită-te la imaginea mare.

Partea frumoasă este că prin acest întreg sistem de marketing care este folosit de echipa noastră efectele acestui lucru sunt minimalizate chiar și pentru astfel de planuri de compensare pentru că:

- *educația este adecvată* și *doar cei care nu vor să continue să lucreze nu reușesc*
- sistemul de promovare te ajută ca întotdeaună să ai noi oameni care să se alăture echipei (așa că nu trebuie să-ți faci griji dacă cumva cineva din echipa ta te depășește) cu accent *pe cum pot lucra mai bine sistemul pentru a avea cât mai mulți oameni care vor să mă depășească* ca *și câștig pentru că așa am echilibru și o echipă dinamică*.

11. Un ***sistem de <u>marketing</u> foarte bine pus la punct*** pentru a converti cel mai eficient simpli prospecţi în parteneri-clienţi în care <u>tu eşti doar mesagerul şi laşi mesajul să facă treaba pentru tine</u>, pentru că doar aşa îţi poţi multiplica timpul şi poţi arăta mai multor oameni care încă nu au calităţile tale că pot construi şi ei afacerea *şi că este uşor și rapid*.

Acest punct este crucial de important pentru afacerea ta pentru că aici "atinge cauciucul asfaltul"… asta este ce mişcă întreaga afacere - și acoperă chiar și dintre posibilele defecte ale planurilor de compensare după cum vorbeam la punctual 10.

Multe companii cred că au un sistem de marketing pus la punct când de fapt sunt foarte departe de a avea unul potrivit… uneori poate fi potrivit pentru vânzări dar nu pentru network marketing… ceea ce înseamnă că de cele mai multe ori este nemultiplicativ. (dar mai multe despre cum ar trebui să arate modelul **COMPLET** de marketing al unei companii de Network Marketing într-unul din capitolele următoare.)

12. Un **sistem şi o infrastructură de instruire şi sprijin solidă** la care te poţi conecta cu uşurinţă pentru ați dezvolta calităţile tale de lider; sau dacă ai deja calităţile necesare, să le poţi dezvolta cu uşurinţă şi în oamenii pe care îi aduci în afacere şi sunt gata să iasă la rampă pentru că acest lucru produce mai multe rezultate mai rapid.

Asta înseamnă *site de instruire pentru echipă* la **cum să folosească sistemul** de marketing şi cum să-şi construiască afacerea, actualizări periodice ale liderilor, conferinţe online, conferinţe de instruire live la sală lunare, o dată la 3-4 luni şi evenimente majore anuale.

Totul instituţionalizat astfel încât mesajul esenţial construirii afacerii şi instruirea în sine să nu fie diluată pe măsură ce îţi creşte organizaţia.

Acest lucru este foarte important pentru că-ţi dă ***stabilitate pe termen lung*** în construirea afacerii pentru că ştii faptul că indiferent cine aduce pe cine în organizaţie, *acel nou venit are instruirea necesară direct de la sursă* asfel încât să ştie imediat ce are de făcut şi să treacă rapid la un procent înalt de profitabilitate.

Este foarte riscant dacă laşi acest lucru în mâinile noilor oameni şi nu ai o infrastructură de instruire adecvată pusă la punct la care toţi să se conecteze pentru că altfel te bazezi doar pe şansă şi pe capacităţile (sau lipsa capacităţilor) celor care promovează afacerea mai departe… iar şansa NU este un plan de afacere.

Este remarcabil să fii într-o echipă remarcabilă dar este şi mai remarcabil să ai un sistem bine pus la punct pentru că asta face ca lucrurile să fie realizate cu mai multă uşurinţă mai rapid şi oricine se poate conecta imediat la instruire fără riscul că persoana care l-a adus pe noul venit în afacere ştie sau nu știe ce să facă şi cum să facă.

Deci este important să te uiți după o echipă care are *un sistem de instruire care este capabil să instruiască rapid număr nelimitat de noi veniți în afacere cu minimă asistență din partea celui care l-a adus în afacere.*

Așa crește rapid o afacere, când cel care este nou poate aduce rapid noi parteneri fără să aibă o curbă mare de învățare, iar când tot sistemul de instruire este deja instituționalizat – este deja gata și oamenii trebuie doar să

direcționeze prospecții lor sau noii parteneri către informația de instruire face lucrurile să se miște mult mai rapid pentru toată lumeza.

Acestea fiind spuse haide să trecem la următorul capitol unde vom discuta despre…

"Secretul" Network Marketing - 2 Lucruri Pe Care Să Le Gravurezi În Mintea TA Pentru A Avea Cel Mai Clar Drum Spre Reuștită.

Sunt 2 lucruri pe care este important să le înţelegi pentru ca mecanismul de construire al afacerii să funcţioneze pentru tine:

1. Afacerea în care eşti este o afacere de **MARKETING** nu de vânzări. (Nu degeaba industria se numeşte Network Marketing sau Multi Level **Marketing** în loc de Network Selling sau Multi Level Selling - și am discutat mai înainte aspectul de marketing și vânzare – când este făcut cum ar trebui să fie și când nu.)

Datorită avantajelor pe care această industrie le oferă, atrage foarte mulţi oameni să-şi pornească o afacere, și acești oameni de cele mai multe ori nu au instruirea adecvată de a construi o afacere, pentru că nu au avut şi nu au experienţă în afaceri şi **marketing**.

Poate că sunt profesori, psihologi, chelneri, receptioneri, ingineri, etc. – în general oameni care nu au avut experiență cu a porni și conduce o afacere ci doar în domeniul lor de expertiză.

De multe ori se întâmplă că acești oameni intră în afacere și încep a promova dar neștiind exact cum să o facă.

Practic promovează afaceri şi marketing neştiind ce înseamnă cu adevărat să ai o afacere sau să faci marketing.

Datorită ușurinței și eficienței de pornire a unei afaceri de Network Marketing mulți pornesc dar *pornesc nepregătiți* - și dacă nu ai după cum spuneam anterior un sistem gata făcut care să aducă prospecți și să le prezinte afacerea și să-i educe pe noii veniți în felul potrivit și *să-i salveze de propriul entuziasm inițial* până ajung să se educe suplimentar în această nouă profesie – aceste avantaje se pot întoarce împotriva ta după cum în multe situații deja s-a petrecut pentru mulți oameni.

Așa se întâmplă că mulți oameni intră în această profesie cu o mentalitate de loterie (că poate poate câştigă cumva sau poate poate se vor îmbogăţi pe seama cuiva, poate "prinde" pe cineva și că așa se vor îmbogății).

Și din fericire NU merge așa.

Dacă vrei să ai succes trebuie să tratezi afacerea ta Network Marketing ca o afacere şi o profesie.

Și este o profesie ca oricare alta ce trebuie învăţată dacă vrei să câştigi venitul de profesionist!

Diferenţa dintre jucătorii amatori şi cei profesionişti este că profesioniştii sunt plătiţi... şi cu cât eşti un profesionist mai bun cu atât câştigi mai mulţi bani.. ca în orice altceva.

Și ca în orice afacere, degeaba ai produsul dacă nu ştii să faci ca acesta să fie cumpărat. (observă diferenţa -- am spus **cumpărat** în loc de vândut)

Diferenţa vine de la înţelegerea termenului de **marketing care în definiție mai largă înseamnă găsirea de prospecţi calificaţi pentru ceea ce ai să oferi şi conversia lor în clienți.**

Și după cum spuneam, în cadrul satisfacerii nevoilor superioare, un aspect foarte important îl are educarea în mod clar și corect în vederea obținerii rezultatele pe care și clienții le doresc şi în toate situațiile eliminarea oricărui motiv pentru care aceştia să se simtă nesiguri în a face cumpărătura.

Este foarte împortant să ai acest proces bine pus la punct astfel încât cumpărarea să fie următorul pas logic pentru ei.

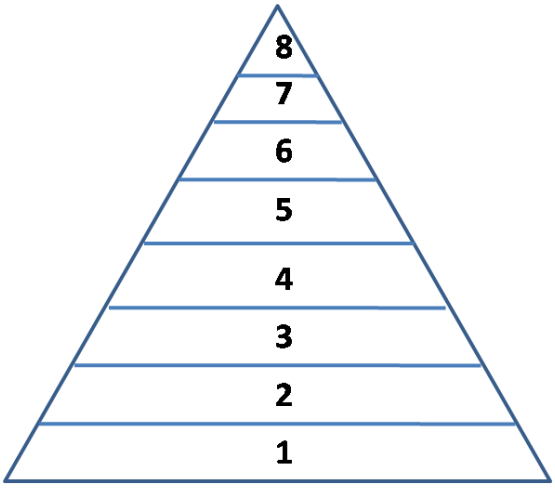
Aduţi aminte distincţia pe care am făcut-o în capitolul anterior când vorbeam de faptul că dacă îţi este foame te duci şi-ţi cumperi pâine.

Ei bine în contextul nostru ca oameni de marketing este important să ne asigurăm că am făcut tot ceea ce ne stă în putinţă ca oamenii care vor să-şi cumpere „pâinea” de la noi să ştie că avem cea mai bună „pâine”, de ce avem cea mai bună „pâine”, de ce este important pentru ei să consume cea mai bună „pâine”, cum să consume „pâinea” , la ce se pot aştepta dacă consumă „pâinea”, cum să ne găsească când vor să-şi cumpere „pâine”, care este investiţia în sănătatea lor pentru a consuma cea mai bună „pâine” şi cum să cumpere „pâinea”.

Bineînţeles că acest proces nu se petrece conştient în mintea oamenilor... el este subconştient... şi bineînţeles că am pus „pâine” în ghilimele pentru a mă asigura că este mai uşor de înţeles punctul pe care doresc să-l scot în evidenţă, dar în locul „pâinii” vin

de fapt produsele sau servicile pe care compania ta le are şi care acoperă în mod implicit şi explicit una sau mai multe nevoie şi dorinţe ale oamenilor.

Mai jos ai un model ierarhic al nevoilor umane după Maslow – un celebru psiholog.



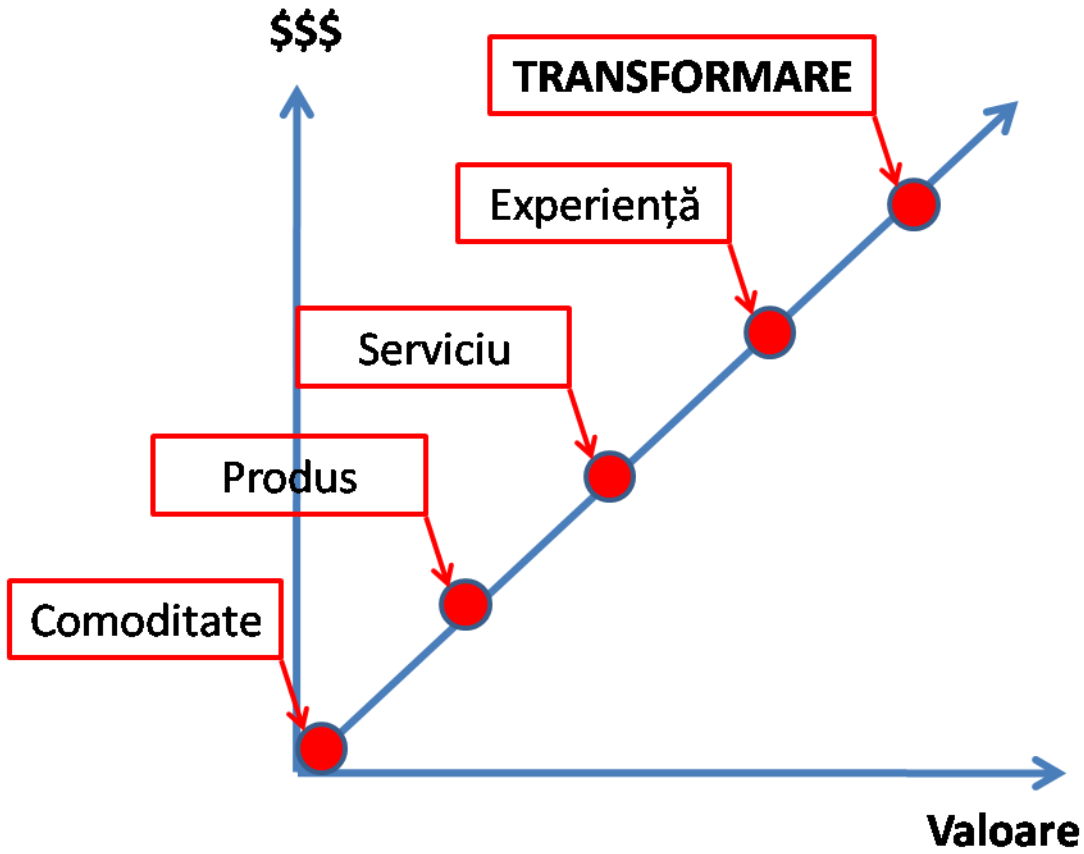
1. **Fiziologice** – foame, sete, confort fizic, etc.
2. **Siguranţă** – să fii în afara pericolelor
3. **Apartenenţa şi Dragostea** – afilierea cu alţii, a fi acceptat
4. **Stimă de sine** – să reuşeşti, să fii competent, să câştigi aprobarea şi recunoaşterea
5. **Cognitive** – să ştii, să înţelegi, să explorezi
6. **Estetică** – simetrie, ordine şi frumuseţe
7. **Actualizarea sineului** – să găseşti împlinirea şi să-ţi realizezi potenţialul
8. **Transcedere** – să ajuţi pe alţii să-şi găsească împlinirea şi să-şi realizeze potenţialul.

În funcţie de nivelul de satisfacere al nevoilor, oamenii plătesc mai mult sau mai puţin pentru produse şi cu cât nivelul este mai mare cu atât vor plăti mai mulţi bani.

Lucrând în Network Marketing vei putea satisface toate aceste nevoi oamenilor.

În schimb este foarte important să ştii cum să prezinţi şi să educi oamenii cu care intri în contact astfel încât aceştia să vadă imaginea mare şi cum compania cu care eşti şi asocierea cu tine îi va permite să atingă toate aceste nivele ale împlinirii.

Şi pentru că tot suntem la acest subiect ce ţine de marketing şi de cât de mult plătesc oamenii pentru lucruri vreau să-ţi arăt o diagramă a valorii pe care de la Boyd Matheson, CEO mai multor companii de prestigiu de-a lungul timpului şi să-ţi vorbesc puţin despre ce înseamnă asta pentru tine şi de ce este important să o înţelegi când vine vorba de a alege şi a construi o afacere de network marketing:



Continuumul Valorii

Mai jos este parafrazat ceea ce a spus Boyd…

“Haide să luam exemplul unei comodităţi --- cartofii --- oamenii plătesc bani pentru această comoditate dar plătesc mai puţini bani decât pe produsele din cartofi de exemplu “cipsurile” (pe aceeaşi cantitate de cartofi plăteşti mai mulţi bani pentru simplul fapt că sunt schimbaţi într-un **produs**).

Putem să mergem mai departe de atât şi să pornim un stand la intrarea şi ieşirea de la un stadion sau cinema sau alt loc şi putem vinde cipsurile astfel încât oamenii să le ia cu ei şi oamenii vor plăti şi mai mult pentru că este un **serviciu** la îndemână, pentru că este mai convenient --- în loc să le facă ei înşişi, să piardă timpul cu cumpăratul cartofilor bruţi, cu curăţatul, tăiatul, prăjitul, condimentatul etc… aceste lucruri sunt deja gata făcute pentru ei şi mai mult de atât este convenabil --- au acces la aceste cipsuri unde vor ei --- pot sa le ia în maşină, le pot comandă intrând cu maşina la o fereastră “drive through” şi nici măcar nu trebuie să coboare din maşină… etc… ai înţeles ideea --- *când oferi un serviciu pe baza acelui produs oamenii plătesc mai mult.*

Acum legat de **experienţă** --- vom deschide cel mai tare restaurant de cartofi al lumii, cu muzică excelentă, cele mai tari decoraţiuni cu cartofi şi vom avea cele mai

bune mâncăruri de cartofi pe care le poţi găsi în întreaga lume astfel încât oamenii vor călătorii mii de kilomentri doar să experienţieze acest restaurant pentru că nu mai este vorba doar de mâncare este vorba de experienţa unică pe care restaurantul o oferă şi pe care nu o poţi găsi pe nicăieri în altă parte --- şi astfel oamenii vor plăti şi mai mult decât doar pentru produse şi servicii.

Şi acum trecem la **transformare**… şi te luăm într-un avion şi te ducem în SUA în Idaho ("tărămul cartofilor") şi vei învăţa despre cei mai tari cartofi din lume… vei merge pe câmp unde sunt crescuţi şi vei vedea cum sunt crescuţi, vei învăţa o mulţime de lucruri despre ce înseamnă un cartof adevărat… astfel încât nu te vei mai uita niciodată la un cartof în acelaşi fel. Vei fi expert modial în cartofi… vei fi transformat… diferit… şi oamenii plătesc bani grei pentru transformare."

Şi de fapt despre asta este vorba… despre **transformarea vieţilor oamenilor**… nu este vorba doar de produsele pe care le promovezi ci de "tot pachetul" --- produs, servicii, experienţă, transformare şi grija faţă de clienții şi partenerii tăi.

Bineînţeles că nu o să te duci şi să spui oamenilor "Băi! Vezi ca tu ai nevoile astea! Noi ţi le rezolvăm! Şi vezi că tu vrei să fii transformat şi noi o să te transformăm!"

☺ Nu merge aşa, asta trebuie să fie facută cu eleganţă şi să se transmită **implicit** oamenilor cu care intri în contact astfel încât aceştia să **simtă** asta şi să dorească să fie alături de tine.

Şi aici intervine marea provocare pentru multe companii şi mulţi oameni…

În primul rând nici nu cunosc aceste aspecte în profunzime astfel încât să scoată în evidenţă ceea ce ar trebui să fie scos în evidenţă printr-un marketing eficient pentru a face cu adevărat o transformare în vieţile oamenilor.

Normal, porneşti cu începutul şi anume **creezi un sistem de marketing pentru distribuitori iar sistemul de marketing facilitează cumpărarea produselor companiei tale de către clienţii finali**.

Iar apoi compania cu care eşti are grijă să ofere serviciile necesare adiţionale produselor pentru a crea o mai bună experienţă, iar mediul creat de liderii companiei, liderii echipei, tu, profesionalismul şi grija pe care o ai faţă de partenerii tăi îi asistă pe aceştia să-şi transforme viaţa... şi asta îţi ţine oamenii aproape pentru că trăiesc

această trasformare şi fac parte din ceva cu totul special care transformă lumea în ceva mai bun.

Dar totul porneşte de la **identificarea** oameniilor care caută ceea ce compania ta are să le ofere (libertate financiară şi cel mai mare control asupra lucrurilor în viaţa lor care este posibil în această lume – să se simtă siguri că își pot acoperi nevoile și dorințele lor + produse şi servicii remarcabile care să le îmbunătăţească cu adevărat viaţa) **şi educarea** lor astfel încât să realizeze că decizia de a ţi se alătura este cea mai bună decizie pe care o pot lua... iar pentru asta este important să ai un sistem de marketing pus la punct care să prezinte în mod profesionist toate aceste lucruri astfel încât oamenii să o **simtă implicit**.

Mai jos ai un citat care îți poate transforma viața prin implicaţiile pe care le are în lumea afacerilor.

Îl am din cartea lui Mike Dillard care este creatorul programului Sponsorizare Magnetică pe care îţi recomand să-l parcurgi pentru că Mike a adus pentru prima dată *conceptele de marketing de răspuns direct în network marketingul online* şi acest lucru este un activ important în sistemul **complet** de marketing pe care o companie MLM ar trebui să îl aibă.

„Nimeni dintre cei care au cumpărat un burghiu nu a dorit de fapt un burghiu. Ei au dorit să facă o gaură. Aşa că, dacă vrei să vinzi burghie, ar trebui să promovezi informaţii despre cum să faci găuri – NU informaţii despre burghie!” Perry Marshall* (Expert în Publicitatea Google AdWords)

Acum scriu pentru oamenii din Network Marketing care citesc acest manual, dar se va potrivi și ție dacă cumva doar evaluezi această profesie pentru că vei vedea unde au greșit mulți oameni – asta dacă ai mai avut un contact cu profesia până acum.

Care a fost motivul pentru care tu te-ai alăturat pentru prima dată unei companii de network marketing? ... sau pt cine este nou, care este motivul pentru care vrei să-ţi porneşti o afacere?

Când mergi la esenţa lucrurilor motivul **este obţinerea libertăţii financiare, atingerea visului tău, eliberarea de sub limitările pe care le-ai avut, câștigarea a cât mai mult control asupra programului şi vieții tale** etc...

Şi atunci cum se face că cineva te-a convins între timp că motivul pentru care te-ai alăturat afacerii este acela de a vinde produse?

Ce vor oamenii de fapt când se alătură unei companii de network marketing?

În mare parte aceleaşi lucruri pe care le doreşti şi tu, diferenţa fiind doar specificitatea visului personal.

Şi atunci de ce să încerci să-i convingi oamenii să cumpere produse? (asta dacă eşti în network marketing) Sau de ce majoritatea oamenilor din Network Marketing încearcă să-ţi vândă produsele?

Este foarte simplu... pentru că majoritatea oamenilor din Network Marketing habar nu au despre cum se face afacerea şi că de fapt **există două modele de afacere**: modelul mic şi modelul mare şi că este o diferenţă MARE între ele.

Ce se petrece în mod **natural** când conectezi oamenii în modul corect la afacere este că după ce au văzut imaginea globală, unii oameni cumpără produsele imediat, alţii mai târziu, alţii niciodată, unii rămân clienţi fideli pentru că apreciază beneficiile pe care compania le aduce vieţii lor (produse, servicii, experienţă), alţii renunţă la a fi client, unii intră în afacere acum, alţii mai târziu, alţii niciodată, unii intră în afacere acum şi pleacă imediat, unii intră în afacere acum şi pleacă mai târziu, alții intră mai târziu şi pleacă imediat, alţii intră mai târziu şi nu pleacă niciodată (datorită produselor, serviciilor, experienţei, transformării, grijei pe care o ai faţă de ei şi faptul că fac parte din ceva special care merge mai departe de ei ca persoană putând fi un motiv pentru transformarea vieţilor altor persoane).

Aşa stau lucrurile.. este simplu şi cel mai bine este să-ţi dai cele mai mari şanse de reuşită astfel încât să ai o experienţă suculent de împlinită de viaţă şi să-i asişti şi pe ceilalţi să facă la fel.

De ce crezi că a fost scris acest manual?

Pentru a asista cât mai mulţi oameni să facă să obțină rezultatele pe care le doresc *mai uşor şi mai rapid* printr-un sistem care este gata conceput și ușor de pus în funcțiune de fiecare astfel încât să nu mai irosească bani, timp şi energie să-l conceapă personal (pentru că asta necesită cunoştinţe specializate avansate de marketing, afaceri, softuri speciale pe internet, programe de afiliere etc.

care costă substanţial să le acumulezi atât financiar cât şi din punct de vedere al timpului şi energiei) când ar putea să se conecteze *imediat* la sistem şi să se bucure mai repede de rezultatele pe care doresc să le obţină.

Când înţelegi valoarea construirii unui sistem de afaceri aşa cum ai văzut aici nu te mai interesează că produsul altuia este mai ieftin, are cu x procente mai multă vitamina y, că are nu ştiu ce patente, că este mai bun decât celălalt sau mai ştiu eu alt lucru… doar îţi găseşti casa (compania potrivită ţie) şi o construieşti.

Mulți oameni întreabă dar cât costă un anume lucru… ei bine nu este întrebarea potrivită.. întrebarea potrivită este *ce valoare are acel lucru…*

De exemplu cât valorează pentru tine să ai atât de mulţi bani încât să nu-ţi mai faci niciodată griji despre plăţile facturilor, să poţi să-ţi cumperi ce doreşti atunci când doresti, să poţi face ce vrei, când vrei, cu cine vrei, unde vrei şi de câte ori vrei?

Cât valorează asta pentru tine? Cât valorează asta pentru oricine altcineva?

Pentru că în esenţă despre asta este vorba. **Valoare!** Şi a da cât mai multă viaţă la toţi (ținta fiind toată viața la tot).

Aşa că din momentul în care ți-ai ales compania după criteriile enumerate anterior, *nu te mai interesează competiţia sau preţurile diferite,* nici nu te concentrezi asupra acestui lucru ci asupra ce ai tu de îndeplinit.

Oricum majoritatea competiţiei tale nu ştie cum să facă partea de marketing în modul potrivit… şi chiar dacă preţul în unele situații poate să fie peste medie ţine minte că ceea ce oferi este transformare şi îmbunătăţirea tuturor aspectelor vieţii oamenilor cu care intri în contact … faptul că prin ajutorul tău și al companiei cu care colaborezi viaţa lor este mai bună.

Cel mai important lucru pe care îl ai de făcut este să-ți vezi de afacerea ta care se numeşte MARKETING.

ÎN ORICE AFACERE AI FI, NU EȘTI ÎN ACEA AFACERE ci eşti în afacerea de MARKETING… asta este crucial de important de înţeles pentru viitorul tău financiar.

Gândeşte-te la Mc Donalds, are un sistem care transformă carnea (şi cartofii ☺) în bani.

McDonald's vinde un sistem de marketing (franciza sa) care "vinde" (oamenii cumpără) produsele companiei.

De ce merge aşa de bine? *Pentru că sistemul este foarte bun.*

Sunt o mulțime de fast food-uri în lumea asta dar, doar un singur McDonald's companie de multi MILIARDE.

McDonald's ştie cum stă situația, ştie că sistemul face treaba, nu produsul…

Cu siguranță sunt oameni sau firme mai mici care au produse mai bune decât ei în această categorie dar unul singur este McDonald's ca cifra de afaceri, expansiune etc.. de ce? Datorită **sistemului**.

Și dacă te uiţi cu atenţie la întreaga afacere vezi că face foarte bine trecerea de la **comoditate** (carnea, cartofii şi celelalte materiale brute) la **produs** (hamburger, cheeseburger etc..) la **serviciu** (sunt poziţionate în cele mai populare locuri plus de cele mai multe ori poţi comanda şi din maşină) la **experienţă** (locaţie curată, sigură în care poţi mânca într-o ambienţă liniştită) .. nu stau neapărat bine la capitolul transformare dar nici nu cred că-și doresc asta.

Dacă ai urmărit cumva reality show-ul lui Donald Trump "Aprentice". Acesta a eliminat un participant din concurs pentru o singură frază pe care a zis-o:

"Produsul acesta este atât de bun încât se vinde singur!"

Nu există aşa ceva.

Dacă produsul companiei tale ar fi atât de bun încât să se vândă singur atunci nu ar mai avea nevoie de tine. **Impregnează-ţi asta în minte.**

Degeaba ai un produs excelent dacă nimeni nu ştie de el şi oamenii nu înţeleg de ce este important pentru ei să-l folosească.

Dacă s-ar vinde singur atunci compania doar l-ar produce şi oamenii ar veni imediat să-l cumpere din fabrică, fără să fie nevoie de publicitate, reţele de distribuţie, serviciu clienţi şi toate lucrurile ce ţin de construirea unei afaceri.

Lucrul pe care tu îl ai de făcut este să promovezi ***către prospecți calificati*** *un* ***sistem care să faciliteze cumpărarea produselor companiei de către clienţii finali****.*

Laşi compania să se ocupe de crearea produselor, de serviciul pe care ți-l oferă – de exemplu livrarea acasă, comandă oricând şi oricât doreşti etc. -- şi de experienţa pe care acestea o dau, plus experienţa pe care clienţii o au cu folosirea efectivă a produselor.

Îţi asişti partenerii tăi să-şi dezvolte capacităţile de lider şi de marketing pentru a facilita cumpărarea de mai multe "francize" de către francizori viitori (adică noi parteneri de afacere sau "distribuitori", cum sunt numiţi *impropriu* în industrie.)

Și-i înveți și pe ei cum să facă la fel.

Sistemul este la fel pentru fiecare în parte, şansa este egală, ceea ce face diferenţa eşti TU iar cel mai mare beneficiu pe care ţi-l dă profesia Network Marketing alături de o companie şi o echipă remarcabilă (pe lângă banii şi stilul frumos de viaţă) este omul care devii pentru că faci parte din ea (**transformare**).

Vei fi un om transformat în mai bine, mai conectat cu viaţa şi cu ce are mai bun să-ţi ofere. Iar asta este inestimabil, adică nu poţi pune o sumă pentru asta…

Reușești asistând pe ceilalţi să ajungă să reușească (dând cât mai multă viaţă la tot şi toţi (ținta fiind perfecțiunea) şi asta este cu adevărat un lucru remarcabil.

Să trăieşti în FELUL ANUME asigurându-te că orice lucru sau fiinţă care este atinsă de tine devine mai bună datorită faptului că a interacționat cu tine (Așa cinstești pe Cel care te-a creat)…

Nici măcar nu avem habar ce impact pozitiv producem prin Network Marketing (atunci când este făcut corespunzător) asupra lumii prin faptul ca asistăm oamenii din jurul nostru să ducă o viaţă mai bună, să pună de mâncare pe mesele copiilor lor, să-şi plătească datoriile, să-şi îmbunătăţească stilul de viaţă, să-şi trăiască visele.

Este incredibil!

Poate că acest material te-a făcut să vezi ceva ce nu ai mai văzut până acum, poate că te-a făcut să vezi pentru prima dată cum funcţionează multiplicarea și să descoperi că mai există "ultimul bastion din domeniul afacerilor independente unde o persoană medie fără expertiză anume, cu o investiţie mică şi fără riscuri chiar poate crea avere", ei bine dacă alegi să vii alături și să lucrezi demn, poți contribui la o transformare atât a ta personală cât și a celor din jurul tău cum nu credeai că este posibil.

Acest lucru este condus de viziunea noastră unificată de a oferi o cale mai bună, de a transforma vieţile oamenilor câte o inimă pe rând iar ceea ce mişcă această viziune în manifestare este sistemul pe care îl avem pus la punct la care te poţi conecta imediat.

Totuși intenţiile sunt inutile în manifestarea fizică dacă nu ai și până nu ai cunoştinţele şi abilitatea să le şi execuţi, aşa că haide să mergem mai departe....

Capitolul 4: Cum Reușești Financiar Și Personal Folosind Sistemul Nostru. Cum Faci Ca Toate Aceste Lucruri Să Funcţioneze Pentru TINE.

Înainte de a "intra în pâine" şi ați arăta specific cum faci ca toate aceste lucruri să lucreze pentru tine vreau să te fac conştient de un fapt.

Nu vei reuşi cu adevărat, la nivel mare în aceasta afacere dacă nu îndeplineşti minim 3 criterii fundamentale:

1. Dorinţă arzătoare să obții ce dorești TU să obții.
2. Dispoziţie de **a face** lucrurile care te duc la succes (adică să lucrezi).
3. Capacitatea de a fi antrenabil şi a urmări un sistem dovedit.

Fără aceste lucruri NU ai cum să reuseşti: dacă nu ai dorinţa arzătoare nu te vei ţine de afacere, dacă nu lucrezi nu ai cum să produci rezultate, iar dacă nu eşti antrenabil nu vei învăţa cum să faci toate lucrurile necesare pentru a produce rezultatele pe care le doreşti.

Evaluează-te personal iar dacă îndeplineşti aceste trei condiţii... atunci haide să mergem mai departe prin tot procesul în care-ţi arăt exact cum să-ţi construieşti afacerea care să te servească cel mai bine pentru scopurile pe care le ai în viața ta.

ATENTIE: În primele 2 treimi ale acestui capitol este cel mai probabil să te deconectezi de la ce citeşti pentru că vechile convingeri te vor face să crezi că "ceea ce citeşti nu reprezintă lucruri relevante pentru a obţine ceea ce doreşti" că nu au treabă cu partea de afaceri.

Aici trebuie să fii cel mai concentrat şi vigilent pentru că de aici vei obţine cele mai relevante lucruri despre cum să obţii succesul personal, fericirea şi împlinirea de durată.

"Mecanica" sistemului este simplu de înţeles (ai văzut-o urmărind planul complet de marketing al afacerii noastre de network marketing) **şi este responsabilă de doar 10% din producerea rezultatelor.**

Restul de 90% este este legat de ce se petrece în capul tău, de sistemul tău de convingeri prin care vezi lumea şi aici vom petrece cea mai bună bucată din acest

capitol, pentru că poţi avea cele mai bune produse sau servicii din lume, poţi avea cel mai bun plan de compensare, cel mai bun sistem marketing şi de instruire la cum să se facă marketingul dacă nu vezi lumea prin “ochelarii convingerilor care îţi permit să reușești” nu vei reuşi.

Da! Sistemul te va asista să produci rezultatele mai uşor, mai simplu, mai rapid şi mai distractiv, dar dacă nu lucrezi sistemul în *felul anume* nimic seminificativ nu se va petrece pentru tine.

Haide să mergem mai departe.

Care Este Un SINGUR FAPT ORBITOR DE EVIDENT A Cărui Conştientizare Face Din Procesul Alinierii Cu Succesul O Binecuvântare În Loc De Un Chin Lung Şi Dureros De Tracasări Emoţionale.

Faptul “orbitor” de evident este că toată lumea este nepricepută la începutul unui lucru pe care nu l-au mai făcut înainte. Acesta este purul adevăr.

În cartea „Ştiinţa De A Deveni Bogat” Wallace D. Wattles vorbeşte de experienţa sa cu un copil care cânta la pian şi era tare frustrat.

Wallace l-a întrebat ce-l supără şi copilul a răspuns:

„Simt muzica cum vrea să se exprime prin mine dar mâinile nu mă ajută”...

Dumnezeu dorea să se exprime prin acel copil şi încă mâinile nu-l ajutau... cuvântul cheie **„încă”.**

Pentru că dacă există dorinţă pentru un lucru înseamnă că există puterea de a manifesta acest lucru numai că puterea se va manifesta prin canalele fizice proxime, iar asta presupune în acest caz **practică.**

Este crucial de important să înţelegi asta pentru că altfel tot procesul tău de reuşită în afaceri (şi de fapt în orice altceva) va fi foarte dureros.

Spun dureros pentru că este diferenţă între durere şi suferinţă.

Suferința este de fapt rezultatul **dependenţei** de durere, dependenţa care aduce “beneficiile” sale cum ar fi atenţia oamenilor din jurul tău care încă mai au energie psihologică investită în a fi victimă pentru că încă nu au descoperit cine sunt și este lăsat un om să trăiască pe pământ.

Durerea în schimb este semnal că ceva nu merge în modul potrivit, şi atunci când recunoşti asta, te deschizi la a identifica ce nu merge şi a înlocui cu ce merge.

Toţi oamenii care acum sunt foarte buni într-un anumit domeniu la început erau nepricepuţi, apoi au continuat, au mai învăţat lucruri, au inceput sa devină mai buni şi au continuat, au devenit şi mai buni şi mai buni şi mai buni.

“Tot ceea ce merită să faci extraordinar de bine merită să faci *întâi* extraordinar de prost.” Les Brown

Acesta este procesul și este necesar să pornești.

Cei care au trecut cu adevărat prin procesul măiestriei ştiu asta.

Secretul este că nu este niciun secret *şi că, dacă te uiţi numai după scurtături întotdeauna îţi vei lungi drumul.*

Cel mai scurt drum pentru succes este să-ţi urmăreşti pasiunea şi să-ţi măiestreşti „arta”.

Totul ţine de a trece prin proces şi de a te bucura de fiecare moment din acest proces.

Unii oameni au intenția bună referitor la Network Marketing dar nu au ajuns să vadă clar şi promițând „îmbogăţirea peste noapte” îţi prelungesc rămânerea la stadiul în care eşti dacă alegi să crezi în acest lucru.

Adevărul este suficient.

Procesul trecerii de la novice la maestru în fiecare domeniu durează timp (timpul se scurtează cu măsura timpului concentrat pus în măiestrirea acelui domeniu) dar pornește cu dorința inițială.

Așadar atâta timp cât dorești și vei pune timpul necesar să înveți capacitățile necesare cu ajutorul Tatălui tău din Rai și pentru Gloria Lui vei reuși.

Acum, haide să mergem mai departe..

UN Lucru Pe Care Să-L Conştientizezi Şi Să-L Faci Înainte De A Porni În Orice Afacere, Fără De Care Chiar Şi Toţi Banii Lumii Nu Te Pot Asista Să Reuşeşti Cu Adevărat.

Poţi să ai toţi banii din lume dar *dacă tu nu știi ce să faci bine cu ei* (să le creşti valoarea prin produsele şi serviciile care pot fi create pentru a aduce și mai multă viaţă la tot (ținta toată viața la tot) *îi vei pierde pe toți.*

Nu degeaba peste 85% din câştigătorii de la lotto pierd toţi banii în aproximativ cinci ani şi de cele mai multe ori ajung mai rău decât erau înainte de câştig.

Nu erau pregătiţi pentru bani şi pentru ce să facă cu ei.

Întotdeauna suma corelează cu persoana care eşti.

Dacă ai devenit o persoană mai capabilă şi mai valoroasă în context financiar, suma se ridică la nivelul tău. (toți suntem egali în fața lui Dumnezeu și Dumnezeu dorește iconomi buni (manageri/administratori buni) care să facă ce este de făcut pe pământ).

Dacă ai rămas la acelaşi nivel şi doar ai avut o şansă favorabilă suma întotdeauna va coborî la adevăratul tău nivel pentru că nu eşti pregătit să vezi dincolo de bani, să vezi cine eşti şi să lucrezi în *felul anume* de a da cât mai multă viaţă la tot și a face asta într-un mod multiplicabil.

Observă un exemplu secular...ce se petrece cu Apple, Microsoft, IBM, DELL , HP etc.. imaginează-ţi câte ar trebui să ştii şi câte resurse ar trebui să descoperi şi să pui toate condiţiile necesare la punct pentru ați crea doar un „banal” computer personal.

În primul rând ar trebui să ştii cum să-l faci şi apoi efectiv să-l faci... cel mai probabil nici nu ai ştii de unde să începi şi chiar dacă l-ai face, produsul final nu se va ridica nici pe departe la ceea ce aceste companii oferă deja la un preţ pe care majoritatea oamenilor şi-l pot permite.

Imaginează-ţi cum ar arăta lumea acum fără calculatoare... cât de cu încetinitorul ne-am mişca, ca societate.. nu internet, nu aparatură automată de producţie, nu avioane masive care să mişte oamenii şi comerţul mondial, nu comunicare instantanee peste tot în lume... şi aici doar atingem vârful icebergului din câte lucruri importante face tehnologia pentru noi şi majoritatea dintre noi o luăm de-a gata.

Asta înseamnă **valoare de folosinţă mai mare** decât banii pe care îi primesc înapoi.

Este normal că aceste companii să fie recompensate financiar major înapoi la CÂTĂ VALOARE PRODUC, câte vieţi sunt îmbunătăţite, câte afaceri noi sunt pornite, câte noi industrii dezvoltate etc.. doar pentru că ne putem folosi de tehnologie chiar dacă nu ştim cum funcţionează – *înțelepciunea este să nu-ți pui baza în lucrurile lumesti ci în Dumnezeu* – pentru că la un moment dat toate acestea vor pica, dar le poți folosi pentru a face bine – doar nu-ți pune încrederea în ele, nu face idoli din ele – doar folosește-le pentru gloria lui Dumnezeu.

Nu ai nevoie să ştii cum funcţionează calculatorul pentru a-l băga în priză şi a apăsa butonul de pornire... nu ai nevoie să ştii miile de algoritme care rulează în spate pentru ca tu să scrii un banal text sau să deschizi o conversaţie pe skype sau messenger etc... cred că ai prins ideea...

Când oferi prin cine eşti și prin produse şi servici **mai multă valoare de folosinţă oamenilor faţă de banii pe care îi primeşti înapoi,** când îmbunătăţeşti vieţile oamenilor, când fiecare fiinţă pe care o atingi direct sau indirect prin ceea ce ai produs este mai bine decât înainte să fie atinsă de tine atunci câştigi **dreptul de a primi prosperitate pentru că de fapt o primești pentru a o da mai departe.**

Afacerea de Network Marketing este doar un canal pentru tine, un vehicol financiar care să-ţi permită să câştigi cu cea mai mare uşurinţă posibilă în afaceri, să faci ceea ce vrei să faci cu adevărat, asta poate însemna asistenţa directă a oamenilor

prin această profesie --- asta îţi poate deveni o carieră pe viaţă, sau poate însemna crearea unei surse de venit rezidual care să continuă să curgă pentru tine chiar dacă te ocupi de afacere part-time pentru ca în majoritatea timpului să-ţi urmezi pasiunea care poate că încă nu te poate întreţine financiar şi nu ai resursele necesare să o faci să crească.

Ambele variante sunt remarcabile pentru că ambele sunt congruente cu mai multă viaţă pentru tot (ținta fiind toată viața la tot) pentru că lucrând direct cu oamenii în Network Marketing le îmbunătăţeşti viaţa şi deschizi noi posibilități prin care talentele şi pasiunile lor să se manifeste, iar pentru faptul că-ţi urmăreşti pasiunea la fel îmbunătăţeşti tot ce există.

Dacă fraţii Writh nu şi-ar fi urmărit pasiunea pentru a construi primul avion (chiar dacă nu aveau finanţarea „competiţiei") azi nu a aveam avioanele la nivelul care sunt acum... asta nu înseamnă că nu le aveam... pentru că oamenii dintotdeauna şi-au dorit să zboare şi când viaţa îți cauzează să doreşti, acel ceva se va manifesta.

De fapt fraţii Writh NU au inventat avionul *ci au descoperit cum să facă* un aparat mai greu decât aerul să zboare... această cunoaştere a fost întotdeauna aici.. totul este întotdeauna aici.. și prin Dumnezeu totul este posibil.

Aşa că dorinţa ta unică, talentul tău unic pentru care simţi atracţie se poate manifesta prin tine şi poate îmbunătăţii viaţa tuturor oamenilor.

Nu trebuie să renunţi acum la ceea ce ai şi-ţi pune mâncare pe masă, dar de ce să nu lucrezi part-time la împlinirea dorinței pe care Dumnezeu ți-a pus-o în inimă pentru a ajunge în momentul în care să ai libertatea din ce în ce mai mare să te ocupi exclusiv de ea. Pornește de acum.

Trecem Spre "Mecanica" Manifestării Afacerii Libertăţii TALE

Mulți oameni sunt precum *musca aceea care vrea să iasă afară dar se tot loveşte de geam.*

Care este răspunsul majorităţii oamenilor la acest lucru?

„Trebuie să gândeşti pozitiv şi să tot continui, până la urmă o să reuşeşti."

Da! O să reuşeşti să ai o durere şi mai mare de cap de la atâtea izbituri. ☺

În Network Marketing următoarea experiență este destul de comună:

Oamenii intră în afacere şi se conduc după ceea ce le spun ceilalţi care sunt în afacere mai de mult timp, dar care nu ştiu nici ei de ce fac ceea ce fac și care este cel mai bun mod de a face ci doar urmăresc papagaliceşte fără gândire evaluativă adevărată, ceea ce află şi ei de la cei de dinaintea lor.

Acum ştii că atunci când *te izbeşti de un zid cel mai bun lucru este să te opreşti, să te dai înapoi şi să poţi vedea fereastra* care se găseşte la doar câţiva centimetri distanţă.

Sunt **două modele** de a construi afacerea network marketing, un <u>model de nivel mic</u> şi un <u>model de nivel mare</u>.

Aceste modele vin din două filosii complet diferite (filosofia = iubirea de cunoaştere, **filosia = trăirea cunoaşterii**) şi afectează fiecare nivel al construirii afacerii şi modul cum te simţi în tot acest proces.

<u>Modelul Mic înseamnă promovarea cu produsele şi/sau serviciile în faţă</u> şi **<u>Modelul Mare înseamnă promovarea cu oportunitatea în faţă.</u>**

Ambele modele necesită un *set total diferit de capacităţi*, se mulează pe *două tipuri total diferite de oameni* şi *influenţează fundamental cum faci afacerea şi ce*

rezultate produci în ce timp le produci şi cu câtă uşurinţă, simplitate şi bucurie (sau lipsa ei) le produci.

Exemplu de abordare a afacerii la model mic:

Să spunem că te-ai întâlnit cu un prieten şi a-ţi ajuns să discutaţi de afaceri – la care tu vi şi întrebi… auzi vrei să faci o afacere cu suplimente nutritive?

Cel mai probabil persoana aceea va fi sceptică şi te va băga instantaneu în stereotipul --- a e chestie din aia piramidală în care trebuie să umbli cu plăsuţa după tine şi să convingi oameni să vinzi produse.

Dar haide să spunem că ai aborda în alt fel şi anume, măi.. totdeauna am apreciat la tine faptul că eşti o persoană deschisă la nou şi că poţi evalua serios un plan de afacere atunci când vezi unul.. dacă îţi pot arăta o cale prin care să câştigi 5.000-10.000 dolari lunar lucrând în timpul liber pe lângă ceea ce ai deja şi să nu afecteze ceea ce ai până acum, te-ar interesa?

Cel mai probabil va zice da.. şi apoi mergi mai departe cu a direcţiona persoana către un material de sursa a treia (un material explicativ) care prezintă afacerea în mod profesionist care o asistă să se sorteze singură dacă doreşte și afacerea și produsele, dacă doreşte numai produsele sau dacă nu doreşte nici una nici alta.

Nu vei pierde niciodată un client dacă vede ÎNTÂI modelul mare de afacere care-i arată cum să-şi câştige libertatea financiară şi cât mai mare control asupra timpului şi lucrurilor în viaţa sa alături de compania ta.

Conţinutul prezentărilor şi modul în care se fac este total diferit în funcţie de ce model de afacere lucrezi... în loc de seminarii de produs de 2 ore pentru care trebuie să fii doctor să înţelegi toate termenele care sunt vorbite acolo ai materiale de sursa a treia (filme, site-uri, reviste etc) care prezintă scurt şi la obiect viziunea totală care permite omului să înţeleagă cum se face afacerea şi dacă este sau nu pentru el.

Nu este nimic rău în a construi un model de nivel mic dar trebuie să ştii că tu de fapt construieşti modelul mic şi că eşti ok cu asta.

Trebuie să fii conştient de asta şi că de asemenea este cel mai greu model de construit pentru că dacă tu încetezi să mai vinzi / sau încetezi să faci prezentări, câştigurile tale scad drastic şi înainte de toate trebuie să ştii să vinzi şi să-ţi placă să

vinzi... deci nu este calea spre adevărata multiplicare dar îţi poate aduce bani frumuşei... măcar nu ai şefi ca la serviciu.. tot este un lucru bun.

Dacă îţi place să vinzi şi să fii mereu în priză explicând şi convingând oamenii să cumpere, excelent!

Fă-o! Dar dacă vrei venit pasiv serios care să vină ***chiar dacă tu mai construieşti activ sau nu afacerea*** atunci trebuie să treci la modelul de afacere mare care este prezentat de fapt în această carte.

Problema cu care majoritatea oamenilor din Network Marketing se confruntă și de ce au impresie proastă este că nici măcar nu ştiu despre aceste două modele şi **„vând" (adică prezintă / vorbesc despre..) viziunea de model mare de afacere** care presupune maşinile bonus, călătoriile, casele şi traiul de lux, **dar te pregătesc să folosești tacticile de afacere mică** (pentru că doar pe acestea le cunosc şi le aplică și ei) iar oamenii noi se aleg cu dureri de cap şi durere în suflet crezând că ei sunt de vină că nu merge treaba aşa cum spuneau cei care îi aduc în afacere.

Problema este că-i văd și pe cei care le prezintă afacerea în aceleași probleme ca și ei și că nu dau cu adevărat înainte și încep să găsească scuze cum că nu merge în zona lor că nu știu ce lucruri sunt de vină... dar de cele mai multe ori niciodată nu găsesc adevărata cauză și anume că nu fac afacerea cum ar trebui să o facă – modelul mare, viziunea mare **CU PRACTICILE DE AFACERE MARE.**

Atenție poți prezenta modelul mare, dar poți avea practicile de model mic.

Este ca şi cum ai vrea să ajungi în Bucureşti la Piaţa Unirii având doar harta Islandei drept ghid.

Poți fii cât de pozitiv este posibil pentru un om să fii dacă te ghidezi dupa altă harta este normal să nu ajungi unde dorești să ajungi.

Deci "harta" este crucial de importantă pentru a ajunge la destinaţie.

Viaţa ți se transformă din momentul în care începi să chestionezi tot ce ştii înainte, după ce începi să pui la îndoială tot ce ai învăţat anterior de la sufletele bine intenţionate dar prost educate în această profesie şi după ce studiezi şi te asociezi cu oamenii care chiar au reuşit în această profesie nu numai să câştige milioane de dolari dar şi să înveţe pe alţii cum să o facă.

Ce primești acum este echivalentul unui GPS care să te ducă direct la tinţă şi să-ţi uşureze enorm de mult procesul pentru că deşi harta asistă mult, harta nu reprezintă întotdeauna teritoriul ci este doar un model scalat al teritoriului.

Mai departe este vorba de aceiaşi 4 paşi pentru reuşită:

1. **Mişcă-te în poziţia cu cele mai multe opţiuni.** În Network Marketing şi în afaceri în general asta o faci găsind afacerea potrivită urmănd toate principiile pe care ţi le-am arătat (moralitate, trenduri, multiplicare, cele mai bune practici etc.) şi voi continua să ţi le arăt mai departe.

2. **Ajustează-te la noile condiţii.** Exemplu: criza economică care ne facilitează şi accelerează reuşita în acest domeniu pentru că acum mai mulţi oameni îşi deschid mintea la a porni o afacere şi la a-şi prelua controlul asupra vieţii lor decât orice alt moment din istorie. Apoi tot fenomenul cu tehnologia şi toate cauzele pe care aceasta le pune în mişcare şi modul anume de a folosi tehnologia pentru a produce cât mai multe rezultate în timp cât mai scurt şi cu investiţii minime.

3. **Uită-te după deschiderea cu cea mai mare şansă de câştig**. Un exemplu foarte bun este exact ce îţi dă acest program şi acest sistem cap-coadă pe care tu îl ai acum în mâini --- model de afacere care elimină riscurile şi aduce laolaltă cele mai bune avantaje ale tuturor modelelor de afaceri existente.

4. **Fă următorul pas doar dacă este în congruență cu cel mai mare bine pentru toți, dacă nu reevaluează**

Suplimentar dacă alegi să vii alături de echipa noastră vei avea şi un partener de afacere care-ţi va fi aproape şi te va ghida prin tot acest proces.

Asta de fapt este inestimabil ca valoare pentru că dacă ai pe cineva pe care te poţi baza să te asiste economiseşti enorm de mult timp, energie şi bani pe încercări şi erori... plus motivaţia de a te ţine „în priză” atunci când ai vrea să te deconectezi.

Acestea sunt lucruri pe care este necesar să le faci continuu pentru a reuşi. Acum haide să **intrăm în amănunt la cum legi toate aceste părţi astfel încât (să) totul să funcționeze pentru tine.**.

3 Lucuri Simple Pe Care Oricine Le Poate Face Pentru A Creea Bogăţie De Durată În Network Marketing.

Întâi îţi voi enumera aceste 3 lucruri şi apoi le vom aprofunda pentru a putea înţelege mai bine de ce sunt relevante şi cum le poţi face.

1. **Consumi produsele firmei de Network Marketing cu care te asociezi.** Eşti cel mai bun client al tău – un exemplu de urmat.

2. **Ai oameni care să vadă informaţiile companiei tale – prezentate într-un mod profesionist de materiale de sursa a treia** (NU de tine – şi voi vorbi mai multe despre asta mai departe) **astfel încât să se sorteze singuri într-una dintre aceste trei categorii:**

   a) nu mă interesează nici produsele nici afacerea dar mulţumesc că m-ai conectat cu această şansă;

   b) nu mă interesează oportunitatea de afacere dar mă interesă să folosesc produsele pentru beneficiul personal şi al celor dragi mie;

   c) mă interesă şi produsele şi şansa de afacere, arată-mi ce să fac mai departe.

3. **Pe cei interesaţi îi înveţi cum să facă la fel** (şi partea frumoasă după cum ţi-am spus anterior este că avem resursele de instruire gata făcute prin care cei care doresc să facă la fel să-şi poată lua singuri informaţia, rolul tău principal fiind doar să-i direcţionezi de unde să o ia… exemplu acest manual, dar bineînţeles avem şi alte materiale ce ţin de specificitatea afacerii noastre.)

În esenţă asta este tot ce ai de făcut!

Consideri că este simplu? Crezi că poţi face asta?

Te vezi făcând asta? Adică *consumand produsele sau folosind serviciile unei companii* (vorbesc evident de produse și / sau servicii care-ţi fac plăcere să le consume/folosești bineînţeles pentru că dacă asta nu se petrece atunci nu ai ce căuta promovând acea companie), *având oameni care să vadă materiale profesioniste care*

prezintă toate informaţiile necesare pentru tine şi *pe cei interesaţi să-i direcţionezi de unde să-şi ia informaţiile de care au nevoie* pentru a se instrui la cum să facă şi ei acelaşi lucru?

Te crezi în stare să faci asta?

Eu cred că da!

Este vorba doar dacă vrei pentru că altfel *este cu adevărat simplu de făcut*.

John Di Lemme

Unul dintre exemplele de reușită în afacere este John Di Lemme care era bâlbăit diagnosticat clinic şi care până la vârsta de 24 de ani nici măcar nu putea să-şi spună numele, care a reuşit să câştige milioane de dolari în această profesie, atrăgând oamenii prin mesaje scrise către ei, apoi mutând un televizor cu un video din acela vechi cu casete, unde le punea un film al companiei lui şi la final îi întreba în scris dacă sunt gata să pornească…

Acum gândește-te foarte serios… dacă el a reuşit chiar dacă nu putea să-şi spună numele, tu de ce nu ai reuşi mai ales că cel mai probabil nu ai provocarea pe care a avut-o el.

Ei bine John a reuşit!

Și de fapt intrând în această lume a dezvoltării personale până la 30 de ani a devenit multi-milionar în dolari prin profesia Network Marketing, a scăpat de tulburarea de vorbire şi acum, culmea, este vorbitor motivaţional mondial care antrenează vorbitori motivaţionali.

Dacă el poate, atunci poţi şi tu… şi după cum am spus şi la începutul cărţii, nu ştiu încă visul tău, ***nu ştiu ceea ce această experienţă de viaţă ţi-a cauzat să doreşti dar dacă cu adevărat iubeşti visul tău, dacă cu adevărat te iubeşti, dacă cu adevărat îți iubeşti familia şi oamenii şi vrei să îți oferi şi să le oferi o viață mai bună, ştiu că poţi trăi realitatea manifestării dorinţei tale,*** iar această profesie a Network Marketingului făcută cum trebuie poate fi cea mai bună soluție pentru tine.

Mai departe vom intra mai în amănunt în special pe partea de cum ai oameni care să vadă şansa de afacere şi bineînţeles cum îi direcţionezi pe cei interesaţi să-şi ia

informaţiile despre cum să facă la fel… pentru că prima parte… partea cu consumatul produselor este simplă.. le cumperi şi le consumi / le folosești şi te bucuri de benefiile pe care le aduc vieţii tale.

Haide să mergem mai departe…

Te iubesc. Motivul Potrivit Pentru A Face Afacerea.

Înainte să mergem mai departe este crucial de important să înțelegi că "Te Iubesc!" Este Singurul Motiv Adevărat și Potrivit Pentru A Face Afacerea.

Doresc să pun accentul aici este pe partea de relaționare a ta cu oamenii cu care te vei conecta în viitor, cărora le vei dărui șansa de a avea o carieră în network marketing.

Este clar faptul că Network Marketing-ul în combinație cu toate celelalte modele și practici de afaceri prezentate anterior este cea mai bună soluție pentru muuulți oameni. A arăta cuiva această soluție ține în esență de bunătate și ai dori binele cuiva care se chinuie cu ce are acum, dar ce doresc este să recomand CUM să introduci oamenii către afacere și cum să interacționezi cu ei.

Pe de o parte, unii oameni mândrii văzând că într-adevăr profesia de Network Marketing este superioară ajung să-i considere pe ceilalți proști că nu văd ceea ce văd ei (cel mai probabil pentru că nu le-a fost prezentat în mod adecvat această frumoasă profesie), și îi reped pe ceilalți în loc să aibă răbdare cu ei și să-i ajute să vadă ceea ce încă nu văd.

Așadar în esență doresc să atrag atenția asupra *mândriei,* pentru că tendința este ca pe măsură ce cunoști mai mult, te dezvolți mai mult personal, spiritual etc să ajungi să și crezi că ești mai bun decât celălalt, când de fapt nu este așa, și poți să ajungi să nu te mai comporți omenește, să uiți că fiecare om este creat după chipul și asemănarea Celui Prea Înalt și că toți suntem Prinți și Prințese ale Celui Prea Înalt, Fii și Fiice de Dumnezeu și că fiind între Frați și Surori rolul nostru este să ne ajutăm unul pe altul și să ne întărim unul pe altul în locurile în care celălalt are slăbiciuni.

Deci atenție mare la mândrie!

Un alt lucru de care să te ferești este a face presupuneri și a gândi în locul celuilalt. Nu fă presupuneri la ce gândește celălalt și motivațiile celuilalt și nu-ți pune așteptările tale asupra celuilalt, tu doar fi disponibil pentru celălalt.

Uită-te să fii de folos și rămâi frate cu toată lumea. Dacă unii oameni aleg să nu facă afacerea, respectă acest lucru. Mulți oameni și-au stricat relații datorită abordării

greșite în construirea afacerii de Network Marketing – poate ai auzit s-au poate că ți s-a întâmplat și ție.

Când abordarea unei persoane cu șansa unei cariere în Network Marketing este potrivită, *nu ai cum decât să îmbunătățești relația cu acea persoană în niciun caz să o înrăutățești*. O astfel de carieră întru-adevăr poate aduce beneficii substanțiale oricărui om, *dacă* este prezentată în mod potrivit, înțeleasă în mod potrivit și lucrată în mod potrivit.

Așadar îți recomand să fii cu adevărat iubitor cu toată lumea. Și consider că nu este alt mesaj mai înalt despre dragoste decât cel care se găsește în Sfânta Scriptură:

"1Co 13:1 *De aș grăi în limbile oamenilor și ale îngerilor, iar dragoste nu am, făcutu-m-am aramă sunătoare și chimval răsunător.*

1Co 13:2 Și de aș avea darul proorociei și tainele toate le-aș cunoaște și orice știință, și de aș avea atâta credință încât să mut și munții, iar dragoste nu am, nimic nu sunt.

1Co 13:3 Și de aș împărți toată avuția mea și de aș da trupul meu ca să fie ars, iar dragoste nu am, nimic nu-mi folosește.

1Co 13:4 Dragostea îndelung rabdă; dragostea este binevoitoare, dragostea nu pizmuiește, nu se laudă, nu se trufește.

1Co 13:5 Dragostea nu se poartă cu necuviință, nu caută ale sale, nu se aprinde de mânie, nu gândește rău.

1Co 13:6 Nu se bucură de nedreptate, ci se bucură de adevăr.

1Co 13:7 Toate le suferă, toate le crede, toate le nădăjduiește, toate le rabdă.

1Co 13:8 Dragostea nu cade niciodată. Cât despre proorocii - se vor desființa; darul limbilor va înceta; știința se va sfârși;

1Co 13:9 Pentru că în parte cunoaștem și în parte proorocim.

1Co 13:10 Dar când va veni ceea ce e desăvârșit, atunci ceea ce este în parte se va desființa.

1Co 13:11 Când eram copil, vorbeam ca un copil, simțeam ca un copil; judecam ca un copil; dar când m-am făcut bărbat, am lepădat cele ale copilului.

1Co 13:12 Căci vedem acum ca prin oglindă, în ghicitură, iar atunci, față către față; acum cunosc în parte, dar atunci voi cunoaște pe deplin, precum am fost cunoscut și eu.

1Co 13:13 Și acum rămân acestea trei: credința, nădejdea și dragostea. Iar mai mare dintre acestea este dragostea."

Așadar păstrează dragostea ca fiind cea mai mare dintre toate valorile pentru că ESTE!

Unii oameni se vor alătura afacerii alții nu, unii acum alții mai târziu, alții niciodată. Unii pentru o perioadă scurtă de timp, alții pentru o perioadă mai lungă. Tu călătorește frumos cu fiecare dintre ei atât cât aveți de mers împreună.

Oamenii se alătură din diferite motive, nu pune motivațiile tale asupra lor, *ajută-i pe ei* să împlinească motivul pentru care *ei au ales* să fie alături de tine atâta timp cât este complet moral – dacă nu este moral atunci spune-le și nu fi părtaș cu ei la ceva ce este greșit, dar dacă este ceva drept atunci ajută-i pe toți în măsura în care poți cu frumusețe în suflet.

Pentru unii oameni o afacere Network Marketing este doar o rampă de lansare pentru ceea ce vor de fapt să facă, pentru alții poate să fie o carieră pe viață. Lasă-i pe fiecare să aleagă și *cel mai important alege întâi pentru tine* și *comunică celorlalți motivul pentru care TU faci ceea ce faci* pentru a te asigura că toate sunt înțelese de la început. Este bine să știe fiecare parte motivațiile celeilalte părți pentru ca parteneriatul între voi să fie cu adevărat autentic și să producă doar cele mai bune roade pentru fiecare în parte.

Ține iubirea și frăția, nu lăsa lumea aceasta nebună să te înnebunească și pe tine și tu să înnebunești pe alții.

Păstrează adevărul în iubire și ajută să-i "deznebunești" pe ceilalți ☺.

Fii lumină în lume așa cum se cade ca tu să fii și ajută-i și pe ceilalți să fie la fel.

PERFECT! Acestea fiind spuse haide să mergem mai departe.

Cunoaşterea NU Înseamnă Putere Şi Doar Putere Potenţială. Descoperă Planul AVANSAT De MARKETING Al Unei Afaceri De Network Marketing Şi Apoi Acţionează Asupra Lui.

Avem pregătit un film pentru tine cu graficul Planului Avansat de Marketing pentru că este mult mai uşor de înțeles atunci când vezi şi să auzi în același timp.

Doar dă click pe linkul de mai jos, vezi materialele şi apoi întoarce-te şi continuă pe următoarea pagină.

http://www.afacerealibertatii.ro/blog/2-plan-avansat-de-marketing-in-network-marketing-mlm-multi-level-marketing

Cum Să Atragi Oamenii În Modul Cel Mai Eficient Să Vadă Afacerea Şi Cum Să Deschizi Parteneriate Strategice Câştig-Câştig Pe Termen Lung Cu Aceşti Oameni.

Ca în orice afacere dacă nu ai oameni care să vadă ceea ce oferi de fapt nu ai o afacere. Ei bine pentru a atrage oamenii către afacerea ta de Network Marketing este necesar *să dezvolţi câteva capacităţi* şi apoi *să le practici în mod consistent*.

Primele patru capacități (cele mai simple) așa cum este demonstrat în industria MLM (dacă faci modelul MARE de afacere) că te pot duce până undeva la $150.000 anual iar următoarele 3, în sus nelimitat.

Ţi le dezvălui întâi şi apoi le luăm separat şi-ţi arăt cum le poţi aplica pentru maximum de performanţă.

Voi intra mai în amânunt în primele patru şi puţin în a cincea pentru că asta vei face în primul an şi probabil chiar şi în al doilea.

Voi vorbi de asemenea şi de ultimele două pentru ați face o idee despre ce urmează pe termen lung, dar cei mai mulţi oameni NU vor ajunge să le practice pentru că se vor mulţumi cu un venit de ~ $150000 anual.

Tu alegi cât de sus este SUS Pentru Tine.

Oricum pentru cei care doresc să transceadă această sumă şi să dezvolte aceste capacităţi și le vor dezvolta pe măsură ce cresc în afacere şi avem pregătiri LIVE pe care le vom face la momentul potrivit (adu-ţi aminte scala ascensională de care am vobit în procesul complet de marketing şi instruire).

Capacităţile unui profesionist în Network Marketing sunt:

1. **Cunoaşterea de oameni noi**
2. **Lucrarea listei de prospecţi**
3. **Invitaţia**
4. **Recăutarea**
5. **Construirea pilonilor de putere**
6. **Prezentarea**
7. **Dezvoltarea liderilor**

Capacitatea Nr. 1 Explicată.

Cunoaşterea de oameni noi.

Randy Gage, persoana care a antrenat până la acest moment probabil cei mai mulţi milionari şi multi-milionari în întreaga profesie Network Marketing, spune că fraza care îi face pe cei mai mulţi oameni să eşueze în această afacere este:

"Nu cunosc atât de multe persoane" *adică vrea să spună că aceşti oameni de fapt îşi zic "sunt falit şi vreau să rămân aici… sărac şi frustrat şi nu vreau să fac ce trebuie să fac pentru a deveni profesionist."*

Tot Randy mai spune un citat pe care îl apreciez enorm de mult:

"Justifică doar limitările pe care vrei să le păstrezi."

Pentru a obține ce dorești să obții condiţiile manifestării fizice trebuiesc să fie îndeplinite astfel încât materializarea să vină în mod natural.

Dacă vrei să rămâi sărac continuă să justifici de ce eşti sărac… dacă dorești opusul este necesar să justifici opusul.

Dacă ai vreun lucru de care eşti nemulţumit şi vrei să rămâi aşa continuă să-l justifici.

Prosperitatea este un punct de vedere pozitiv. Asta este tot.

După cum ţi-am spus şi în filmul cu Procesul Avansat de Marketing sunt două posturi prin care poţi atrage oameni noi către tine şi prin care îţi poţi extinde reţeaua, influenţa şi semnificanța.

Una este prin **viaţa ta caldă**, prin lucrurile pe care le faci regulat şi-ţi place să le faci pentru că făcând lucrurile care îţi aduc bucurie vei atrage oameni asemănători ţie.

Nu trebuie să fii o persoană extrovertită pentru a cunoaşte oameni interesanţi *ci doar să faci lucrurile care-ti aduc bucurie.*

Ei bine în locurile în care faci ceea ce-ți aduce bucurie <u>oamenii te cunosc ei pe tine</u> şi pentru că vei face ce-ti aduce bucurie și te vei simți bine vor fi atrași să vorbească cu tine… doar prin simplul fapt că ești acolo, că zâmbești, că apreciezi tot şi toate pentru că iubirea ta pentru ei se reflectă în ei şi ei o simt.

Poate că nu îşi fac curajul întotdeauna să vorbească cu tine dar fiind acolo la un moment dat conjunctura vine în mod natural să schimbați câteva vorbe.. poate te roagă să-i asişti cu ceva, sau poate tu ai nevoie de ceva asistenţă şi te asistă ei.. şi de acolo conexiunea se întăreşte şi mai mult.

Punctul pe care doresc să-l scot în evidenţă este că sunt oameni peste tot şi dacă vei face lucruri care-ți aduc bucurii vei găsi o mulțime de comunităţi în care poţi intra şi în care <u>oamenii să te cunoască ei pe tine</u>.

Ieşi, fă ce-ţi aduce bucurie, iubeşte tot, uită-te cum poţi da cât mai multă viaţă fiinţelor cu care te conectezi astfel încât să le fie mai bine după ce au fost atinse de tine… asta poate fi un zâmbet, o vorba bună, asistarea într-un lucru, sau **simpla ta FIIRE luminoasă în acel loc**… nu pentru că trebuie să fii acolo şi pentru că vrei să fii acolo pentru că îţi urmăreşti fericirea…

Conexiunile cu oamenii potriviţi se vor face în mod automat.

FII.

Dacă eşti o persoană extrovertită asta este foarte uşor pentru tine, dar dacă eşti o persoană introvertită urmând aceste sfaturi vei atrage prieteni apropiaţi cu care îţi place să petreci timpul când doreşti şi care să fie foarte conectaţi cu tine.

Aşadar nu trebuie să fii tu persoana care porneşte discuţiile (nu ai nevoie să fii un “vânător” şi să “prinzi” oameni… nu, tu poți fi “grădinar” și poți avea grijă de “grădina ta”).

Uită-te după lucrurile care-ți aduc bucurii şi ieşi în locuri de socializare cu intenţia pură de a da cât mai multă viaţă la tot şi toţi (ținta fiind toată viața la tot).

Astfel vei avea oameni care te vor aborda şi cu care poţi crea relaţii fructuoase poate chiar prietenii pe viaţă.

Gândeşte-te la cel mai bun prieten al tău…

L-ai cunoscut din totdeauna?

Cel mai probabil nu, asta dacă nu cumva v-aţi născut în aceeaşi zi în acelaşi loc şi ați crescut şi dezvoltat toată viaţa împreună.

Cel mai probabil, cel mai bun prieten al tău a fost un "străin" la început dar uşor uşor aţi găsit lucruri în comun, v-aţi cunoscut mai bine şi relaţia s-a dezvoltat.

Nu te-ai dus la prietenul tău cum l-ai cunoscut şi i-ai zis "nu vrei cumva să intri în afacerea mea?"

--- NU! Lasă-mă în pace!

☺ Nu, nu ai făcut asta.

Asta nu atrage şi arată lipsă de apreciere frumuseţea sufletului lui sau ei (și al tău de asemenea) şi crează o reacţie de respingere pentru că le invadezi spaţiul personal şi modul în care ei doresc să se exprime în mod natural.

Lasă eleganţa să facă conexiunea.

Nu va trebui să împingi sau să faci ceva să se petreacă ci doar vei **permite** să se petreacă, bineînţeles asigurându-te că şi condiţiile necesare sunt puse la punct…să știi cine ești tu întâi, iubirea, deschiderea în a fi un canal pentru binele celorlalţi, curiozitatea la cum poţi fi de folos şi uşurinţa prin care eşti de folos pentru că-ţi place oricum să faci lucrurile care aduc valoare şi care sunt de folos oamenilor cu care interacţionezi.

Şi prin interacţiunile cu ceilalţi în mod natural ajungi la "vorbă măruntă".

Exemplu: De unde eşti? Unde locuieşti acum? De cât timp locuieşti aici? Ce fac oamenii aici să se distreze? Eşti cu familia? Ai copii? Cu ce te ocupi? De cât timp faci asta? Ce-ţi place cel mai mult la ce faci acum? Ce-ţi place cel mai puţin la ce faci? De ce se întâmplă asta? Cum te simţi cu asta? Cum ai ajuns să faci lucrul pe care-l faci acum? Faci ceea ce faci pentru că asta ai dorit să faci din totdeauna sau doar pentru că îţi pune mâncare pe masă? Vezi vreo soluţie prin care să îndrepţi asta şi să te bucuri de ce vrei tu să faci cu adevărat?

Bineînţeles că asta poate să fie o discuţie care să dureze pe distanţa a 2, 3 săptămâni.. sau poate chiar pe loc dacă simţi o conexiune cu acea persoană, și nu nu trebuie să memorizezi întrebările de mai sus ☺ ci doar să trăiești în adevărată iubire și să cauți să fii de folos celor din jur.

Oamenilor le place să vorbească despre ei şi le place să fie lângă oameni care ascultă… asta poate fi o oportunitate pentru ei să vadă mai mult… poţi fi un canal pentru ei pentru a primi cât mai multă viaţă.

Deveniţi prieteni, face-ţi schimb de numerele de telefon, și/sau email şi dacă consideri că este o persoană pe care ai vrea să o ai în echipa ta atunci te poţi hotărî să-i spui de afacere după ceva vreme (o să-ţi arăt la partea de invitaţie cum vei face asta).

Ideea este să te pui în locuri care-ţi încălzesc sufletul pentru că aduc mai multă bucurie vieții tale şi în care cunoşti oameni în mod <u>inevitabil</u>, sau mai bine zis în locuri în care <u>oamenii te cunosc *pe tine*</u> în mod <u>inevitabil</u>.

Cu ocazia asta îţi umpli viaţa cu mai multă culoare făcând lucrurile care-ţi aduc bucurie.

Te duci la teatru sau la sală, sau la biserică sau la dansuri, sau oriunde îţi place ţie să te duci pentru că-ţi place să te duci acolo şi pentru că simți bucurie fiind acolo, nu te duci pentru a cunoaşte oameni pe care să-i bagi în afacerea ta.

Asta se va petrece de la sine pentru oamenii potriviţi… şi când înţelegi cadrul de referință despre care am vorbit în secțiunea cu ***"Te lubesc! motivul potrivit pentru a face afacerea"*** **(ca de altfel "Te iubesc" este Singurul motiv potrivit pentru a face vreun lucru vreodată)** şi înţelegi că nu este vorba de a "prinde pe cineva" sau de "a băga pe cineva în afacere" ci este vorba de a facilita ajuta pe "fratele/surioara ta" să-și vadă visele împlinite … şi că nu este vorba de a pune presiune… şi că această şansa este potrivită pentru unii oameni şi pentru alţii nu este potrivită, că pentru unii este potrivită pe termen scurt, pentru alţii pe termen lung şi că

pentru unii pentru tot restul vieţii în funcţie de specificitatea viselor lor… totul devine foarte elegant, uşor şi construirea afacerii îţi va aduce o mare bucurie şi împlinire interioară.

Nu este nimic ceea ce trebuie să faci ci doar ceea ce alegi să faci, toate sunt posibile dar nu toate sunt de folos – și maturitatea alegerii vine din înțelegerea a cine ești.

Ceea ce dorești pornește de la cine crezi că ești - și până nu descoperi acest lucru nu vei putea avea dorințe mature, dorințe adevărate ci doar imaginații infantile.

Şi oare ce este mai frumos decât să-i asişti şi pe ceilalţi să fie bucuroși și fericiți în congruență cu cel mai mare bine pentru toți și toate… fără presiuni, fără bătăi de cap, doar fiind un ajutor prin care dorinţele lor să prindă viață.

Doar fiind un prieten adevărat cu care oamenii pot discuta şi care îi înţelege şi nu încearcă să le bage nimic pe gât vei avea această bucurie.

Dacă oamenii cu care interacţionezi în viaţa ta caldă au nevoie de ceva sau doresc ceva vei afla doar prin câteva schimburi de cuvinte şi îi poţi conecta cu materialele informaționale de sursa a treia care le arată afacerea şi-i vei lăsa pe ei să decidă dacă sunt sau nu interesaţi de ceea ce ai.. oricum ar fi rămâneţi prieteni.

Aşa că ieşi în lume, trăieşte-te, fă lucrurile potrivite în fiecare moment.. dă cât mai multă viaţă la toţi (ținta fiind în totdeauna toată viața la tot) .

Nu este vorba de prospectat oamenii, este vorba de trăit bucurie şi de a ajuta oamenii care sunt “ajutabili” cu afacerea ce o ai de oferit.

Și pentru cunoașterea de noi oameni uite încă câteva alte lucruri pe care le poţi face acum cu aceste avansuri superbe în tehnologie şi în special cu internetul care te asistă să te conectezi cu mai mulţi oameni într-un mod elegant, simplu şi uşor:

- pe de o parte **îţi poţi crea propriul tău blog** (gratuit pe *www.wordpress.com* sau pe *www.blogger.com* sau *privat* --- *recomandat privat* şi pentru asta îți arăt exact ce platformă folosim noi pentru a beneficia de toate avantajele sistemului de marketing pe care îl avem pus la punct.)

Pe acest blog de socializare postezi în principal lucrurile care-ţi plac ţie (hobbiurile, expertiza pe care o ai tu şi prin care poţi asista şi alţi oameni care au aceleaşi pasiuni sau nevoie de soluţii pe domeniul tau.)

În plus, poţi pune un banner (totul este explicat video astfel încât să-ți fie ușor să faci) care să spună ceva de genul:

"Un alt lucru de care sunt foarte pasionat(ă) pe lângă acest blog este să asist oamenii să câştige mai mulţi bani printr-o afacere pe care o pot face în timpul liber" şi pui direcţionare către site-ul tău personalizat pentru descărcarea acestui manual şi asta atrage oameni (care oricum te apreciază) şi către afacerea pe care o faci.. şi apoi te poţi reconecta cu ei după ce văd informaţiile şi pentru a descoperi în ce categorie se încadrează (practic cum ai ajuns tu să citești acest manual).

Acel exemplu cu ce mesaj să conţină banner-ul este doar un model, idea este să fie vorbit în limba ta şi să fie conectat la ceea ce-ţi place ţie să faci.

- Poţi crea **grupuri de discuţii** sau te poţi alătura grupurilor de discuţii pe domeniul care-ţi dă ție bucurie, pe facebook, linkedin, google groups, yahoo groups etc. --- orice site social pe care îl apreciezi

La fel cum în viața socială te duci la teatru, film, sau dansuri sau indiferent ce-ţi place ţie şi te iei pe tine cu tine, adică iei voia bună şi te deschizi pentru a da cât mai multă viaţă la tot la fel poți face și este recomandat să faci și pe internet.

Răspunzi la întrebări, pui întrebări care să genereze revelaţii, asişti oamenii cu tot ce poţi mai bine. Şi astfel din ce în ce mai mulţi oameni din acele comunităţi te vor aprecia şi mai mult.

La semnătură îţi pui link-ul către blogul tău de unde pot afla mai multe informaţii despre tine, iar pe blogul tău îţi pui banner-ul pe care îl ai gata făcut de noi (dacă vrei altele poți să faci și altele) care conduc către prezentarea acestui manual şi de acolo oamenii care-l finalizează de citit te vor contacta și referitor la afacerea de Network Marketing pe care o faci - și tu îi vei direcționa către blog-ul tău personalizat cu afacerea ta de network marketing.

(După cum poți observa secvența de pași prin care ai trecut și treci tu o vor urma și oamenii care vin către blogurile-urile tale și de asemenea informația va fi aceiași astfel încât să te simți în siguranță că știi către ce trimiți oamenii tăi.

Inclusiv acest material îl vei putea folosi ca manual pe care după ce-l personalizezi pentru tine să-l dai gratuit oamenilor tăi pentru a-i ajuta să înțeleagă ce este prezentat aici în cel mai elegant fel fără ca tu să trebuiască să fi expert în acest domeniu sau să educi pe fiecare persoană în parte – lucru care îți ia foarte mult timp – în schimb aici sistemul face pentru tine aceasta parte crucială de educare a oamenilor noi – astfel încât la final doar cei pentru care este această șansă să facă pasul mai departe.)

Cu o parte din oamenii cu care te vei întâlni pe grupurile online vei putea avea aceleaşi discuţii pe care le-ai avea şi off line şi dacă simţi că poţi fi o resursă de mai bine pentru ei îi poţi introduce afacerii tale prin intermediul acestui manual întâi să te asiguri că au primit informațiile adecvate întâi despre profesia Network Marketing și apoi îi vei conduce specific și la firma cu care tu colaborezi.

Dar totul cu eleganţă. Cu apreciere profundă pentru cine sunt ei. Fiind un ajutor pentru a îmbunătățirea vieții lor.

- Acelaşi lucru îl poţi face şi pe forumuri sau bloguri unde alţi oameni se strâng să vorbească despre lucrurile care le plac. Intră în conversaţie, oferă valoare, fă-ţi prieteni şi o parte din ei te vor urma.

Poartă acelaşi respect, eleganţă şi apreciere online precum o faci şi când eşti off line.

NU spămui oamenii cum mesaje agasante, nu merge și-ți crează o imagine proastă în comunitate… întâi cunoaşte-i, oferă valoare şi apoi lucrurile vor progresa cu ușurință.

Urmărindu-ţi pasiunea și bucuria şi având deschiderea pură de a ajuta oamenii, de a te asigura că viaţa fiecărei fiinţe care intră în contact cu tine este mai bună datorită faptului că ai atins-o*, vei atrage oameni care sunt potriviţi pentru afacerea ta, vei atrage oameni care dacă nu vor afacerea dar vor produsele* şi *vei atrage oameni care nu vor nici afacerea nici produsele dar cu care vei păstra în continuare prietenia*, oricum ar fi în felul acesta ușor, ușor mai poţi pune cărămizi la construirea afacerii libertăţii tale fiind în aliniere cu cel mai mare bine pentru toți…lucrând în felul SIGUR care-ţi aduce abundenţa materială cât și cea mai important, bogăția umană, sufletească și spirituală.

Acum mergem mai departe la cum mai poți face cunoscută afacerea ta.

Trecem la publicitatea eficientă.

Reţine, această parte este **secundară** şi doar completează prima parte.

De ce spun că este secundară?

Pentru că adevărul este că nu mulţi oameni ştiu sau vor să înveţe cum să facă această parte şi nu este atât de multiplicativă precum prima datorită acestui fapt.

Dar dacă înţelegi valoarea de a face lucrurile complet, adică a face ÎNTREG planul de afacere, vei acţiona cu toată pasiunea şi cu cea mai bună întenţie făcând și prima partea ce ţine de **viaţa ta caldă** şi *apoi dacă mai este nevoie* (în funcţie de ce doreşti să obții din afacere) poţi merge şi pe partea de publicitate eficientă astfel încât să ajungi la oameni la care altfel nu ai fi putut ajunge.

Cel mai probabil căile noastre nu s-ar fi intersectat dacă nu aș fi făcut publicitate şi nu ai fi avut ocazia să citeşti aceste informaţii acum, aşa că este foarte multă valoare şi în acest lucru.

Doar îţi atrag atenţia că este mai complex de făcut şi asta implicit înseamnă că este mai puţin multiplicabil.

Totuşi dacă eşti cu adevărat profesionist vei face totul.

Vei trăi *şi viaţa cald* şi vei atrage astfel oameni în afacerea ta dar *vei face şi partea de publicitate eficientă*.

În schimb concentrarea este recomandat să-ți fie pe partea caldă pentru că asta va putea fi mult mai uşor multiplicată de oamenii tăi şi-ţi va aduce rezultate cel mai repede.

Este adevărat că prin publicitate poţi ajunge în faţa multor oameni, dar este adevărat şi faptul că este mult mai greu să creezi o relaţie prin asta… o poţi crea, dar asta durează mult mai mult timp decât prin contactul direct… şi ceea ce vei observa este că *organizaţia ta îţi va creşte mai repede prin viaţa caldă* decât făcând publicitate datorită rapidității ciclului câştigării încrederii şi multiplicării prin oamenii tăi.

Vei avea oameni care te vor urmări online şi poate abia după 2 sau 3 ani vor deveni parteneri sau clienţi… bineînţeles acest lucru are mult de a face şi cu persoana care devii, dar ce doresc să scot în evidenţă este că ia mai mult timp ca relaţiile să se creeze online decât off line… dar se pot crea.

Adică atragi oamenii către tine prin publicitate şi apoi dai valoare vieţii lor, creezi relaţii, eşti deschis în a-i asista şi asta duce ulterior să-ţi devină parteneri de afaceri sau clienţi… nu toţi, niciodată nu vei putea face asta, dar o parte din ei vor face pasul şi-ţi vor veni alături.

Acum haide să mergem mai în profunzimea acestui lucru şi vei afla cum poţi face ca publicitatea să funcţioneze pentru tine.

Poţi atrage oameni către tine atât prin **publicitate plătită** cât şi **prin publicitate gratuită**.

Am mai discutat despre acest lucru şi la începutul cărţii dar este relevant să mai scot lucrurile încă o dată în evidenţă şi acum pentru o claritate mai mare.

În esenţă ***publicitatea gratuită*** înseamnă creare de conţinut de valoare care să ajute oamenii care doresc să obţină anumite rezultate pe domeniul specific.

Special pentru Network Marketing asta *înseamnă articole, filme, materiale audio ce conţin informaţii de valoare care să-i ducă pe oameni mai aproape de împlinirea lucrurilor care le acoperă nevoile și dorințele financiare și-i ajută să crească pentru împlinirea viselor lor*.

Asta înseamnă educaţie, cam ceea se găsește pe blogurile mele unde postez conţinut.

Rolul acelui conţinut este să asiste oamenii şi să-i conducă un pas mai departe la a primi această informație și a descoperi cum pot să obțină ceea ce doresc în felul cel mai eficient.

Mai departe oamenii aleg dacă vor și ei să folosească "vehicolul de afacere" pe care eu îl folosesc pentru a obține ceea ce doresc sau aleg alt "vehicol"

Ideea este că după ce oamenii trec prin acest manual ştiu ce au de făcut şi ştiu şi ce să facă şi dacă vor să economisească timp, bani şi efort şi să beneficieze de ceea ce eu şi echipa noastră am creat deja într-un mod excelent, ni se pot alătura imediat şi pot trece repede pe câştig în loc să mai piardă resurse preţioase reconstruind totul cap coadă de unii singuri.

O pot face dacă vor. Pentru că informația generală raportat la ce este necesar a fost descrisă în acest material, dar acum pot alege dacă vor să treacă rapid la rezultate sau vor să reconstruiască ei totul.

După cum a fost spus și la începutul cărții să ajungi cu educația și cu infrastructura pusă la punct făcută personal îți ia intre 2 și 5 ani.

Nu se petrece peste noapte… este nevoie de timp… efort, bani şi cunoştinte specializate.

În cadrul acestui sistem lucrurile sunt puse la locul lor pentru că am vrut să-mi uşurez activitatea având un sistem care să lucreze pentru mine şi pentru oamenii mei şi să fac cu adevărat o transformare pozitivă în vieţile celor cu care intrăm în contact, *rapid,* fără ca ei să mai trebuiască să piardă timpul legării tuturor lucrurilor cap coadă de la zero.

Revenim la partea de publicitate… *folosind publicitatea gratuită* poţi atrage oameni în afacerea ta de Network Marketing direcţionându-i (direct) către site-ul de prezentare al afacerii şi fiind totuşi profitabil (adică doar pui timp în crearea conţinutului – filme, articole, etc. şi nu dai bani pe a pune anunţuri plătite) prin faptul că, în timp, vei avea câțiva oameni care ți se vor alătura afacerii.

Totuşi, dacă vrei să foloseşti *publicitatea plătită* pentru a atrage în continuare clienţi la care gratuit nu puteai să ajungi… aici lucrurile nu mai stau chiar aşa de roz… adică *direcţionând oamenii întâi către site-ul standard de prezentare al afacerii de Network Marketing vei ieşi de cele mai multe ori în pierdere.*

Probabil că o ştii deja pe pielea ta dacă cumva ai încercat asta, iar dacă nu o ştii, oamenii care au încercat au eşuat folosind această abordare.

Trebuie să fie o cale mai bună şi din fericire este… de aceea este pus la punct acest întreg sistem online.

De ce nu merge să promovezi prin publicitate plătită DIRECT afacerea ta de network marketing?

Foarte simplu… mai ţii minte exemplul cu burghiul de la Perry Marshall?

Este legat de asta… adică…

Oamenii care cumpără burghie de fapt vor să facă o gaură.

În traducere oamenii care aleg să facă afaceri (aleg o afacere) vor de fapt liniștea, bucuria și împlinirea personală pe care le-o dă deținerea banilor necesari de a-și acoperi nevoile și dorințele.

Nevoile și dorințele diferă de la persoană la persoană.

Unele persoane au nevoi și dorințe mai mari, altele mai mici, unele doar vor de exemplu să aibă bani disponibili în cazul în care vor să facă ceva pe viitor, unele persoane doar vor să învețe cum să câștige bani dacă cumva vor să pornească ceva

suplimentar în viitor, ce înseamnă că doar un procent destul de mic față de numărul de oameni care vin în contact cu tine vor zice DA afacerii tale și chiar o vor face.

Ei bine de cele mai multe ori “burghiul tău” (adică afacerea ta de Network Marketing) este un burghiu prea mare (sau prea scump) şi greu de înţeles la prima vedere cum să-l foloseşti şi de ce este important să-l foloseşti (ceea ce am explicat pâna acum în această carte) astfel încât să fie cumpărat doar prin expunerea directă.

De obicei când oamenii sunt expuși direct la un site de prezentare al companiei de network marketing, văd compania, văd produsele, văd un plan de compensare și văd unele mărturii din care rezultă că se pot câștiga bani, dar habar nu au cum să facă asta şi de ce este cu adevărat relevant pentru ei să se alăture unei afaceri de Network Marketing în comparație cu orice și toate celelalte posibilități de pe piață – mai cu seamă că este și acel stereotip cum în Network Marketing trebuie “să mergi cu plăsuța / să bați la ușile oamenilor / sau să convingi oamenii” – despre acest lucru dacă mi-am făcut bine treaba în acest manual se poate vedea clar că nu este cazul.

Dacă expui omul din piața rece direct la prezentarea standard care este găsită de cele mai multe ori pe site-urile de prezentare ale companiilor de Network Marketing este ca şi cum ai arunca pe cineva în lac care nu ştie să înoate şi nu vrea să înnoate şi nu ştie ce legătura are aruncatul în lac cu făcutul găurilor! ☺

Cam aşa de departe eşti atunci când încerci să aduci pe cineva care caută cum să câştige bani, direct pe site-ul companiei de network marketing. (Acum știm de fapt că oamenii nu vor banii în sine ci ceea ce pot face cu banii, ceea ce le permit banii să fie împlinit în viața lor)

Adevărul este că majoritatea oamenilor nu ştiu cum să facă o afacere aşa că sunt total nepregătiţi să obțină rezultatul final care-l doresc pentru viața lor chiar dacă ar avea banii necesari să-i să investească în pornirea unei afaceri personale.

De fapt ***CEI MAI MULŢI oameni care ar putea fi candidaţi viabili pentru Network Marketing NU ŞTIU că sunt candidaţi pentru Network Marketing*** (poate nu au auzit până acum, poate au auzit în mod total eronat despre ce este vorba şi nu ştiu toate beneficiile despre care am discutat în capitolele anterioare).

În contextul antreprenorial cei mai multi oameni de fapt caută informaţii despre **cum să-şi atingă libertatea financiară** şi nu prea ştiu că sunt mai multe feluri de afaceri şi că fiecare are avantajele şi dezavantajele sale.

Ei vor rezultatul final, la fel ca şi tine, afacerea ta este doar un mijloc de a produce acel rezultat.

Aşa că soluţia pentru a face ca publicitatea plătită să meargă pentru tine este să PROMOVEZI INFORMAȚII despre CUM SE OBȚINE LIBERTATEA FINANCIARĂ, ACOPERIREA NEVOILOR PERSONALE și ÎMPLINIREA PERSONALĂ…

Iar în acele materiale să scrii și despre afacerea pe care pe care o foloseşti personal pentru a produce acest lucru în viața ta, de ce este important pentru viaţa lor să-o folosească şi ei, cum să-o folosească, la ce să se aştepte dacă-o folosesc şi bineînţeles să fie siguri că se pot baza pe tine că-i vei ghida în tot acest proces.

Iar apoi dintre cei care cu adevărat vor să obțină ce-și doresc vor zice, hey… dar persoana aceasta care mi-a explicat aşa de bine cum decurge tot procesul, mi-a zis că are și o afacere pe care o foloseşte... haide să văd și eu exact despre ce este vorba, și haide să folosesc și eu această afacere pentru mine.

Deja cunosc și îmi place de această persoană, **am încredere** să mă alătur şi am încredere că-mi va fi alături şi că mă va asista, de ce să mă duc la altcineva când am tot ce-mi trebuie aici.

Partea frumoasă este că promovând întâi informaţii despre cum oricine își poate acoperi nevoile și dorințele financiare și personale, pe lângă faptul că identifici, sortezi, educi şi urci la următorul nivel oamenii care cu adevărat vor să facă acest lucru, poți câștiga **bani chiar şi de la cei care nu intră în afacerea ta de Network Marketing** sau nu cumpără produsele companiei tale de Network Marketing, dar poate aleg să-și facă și ei un astfel de sistem de promovare pentru pasiunile, experiența expertiza sa, învestind în platforma de bloguri care permite genul acesta de promovare online.

Acest lucru te asistă să câștigi bani suplimentari chiar și de la cei care zic NU afacerii tale de Network Marketing, bani pe care tu îi poți reinvesti în publicitate pentru a ajunge la și mai mulți oameni, astfel încât şi publicitatea

plătită devine publicitate gratuită pentru tine şi tu câştigi adevăratul profit prin intermediul reţelei de Network Marketing pe care o construieşti cu cei care aleg să meargă până la capăt.

Acum, bineînţeles este foarte important să ştii cum să faci ca toată această treabă să funcţioneze şi oricine doreşte să o poată folosi pentru că adevărul este că unei persoane obișnuite care nu a mai avut experienţă cu afacerile, internetul, marketingul etc.. îi este mai greu să facă asta, poate învăţa cum să facă, dar îi va lua mult timp… adică în timpul în care ar sta să pună toată această infrastructură la punct de una singură ar putea fii deja liberă financiar folosind metodele standard de atragere parteneri şi clienţi în Network Marketing pur şi simplu trăindu-şi viaţa cald.

Dar într-adevăr a avea un astfel de sistem pus la punct, gata făcut pentru tine, este *un activ major* pe care merită să-l ai în afacere şi de aceea am pus efortul, timpul, expertiza şi banii pentru a-l crea şi a-l rafina astfel încât acum să-l poată folosi orice partener de al nostru cu eficienţă şi să nu trebuiască să mai piardă ei timp, energie şi bani să-l (facă) ci doar să aibă o copie a sistemului personalizată lor care să lucreze pentru ei.

Vom merge acum şi mai în profunzime să înţelegi de ce acest mod de a prospecta merge atât de bine.

Totul ţine de a face un marketing profesionist şi a folosi platforma tehnică care să permită multiplicarea.

Anterior am vorbit că de fapt în Network Marketing afacerea ta ţine în special de a face **marketingul**.

Spre deosebire de situaţia în care ai propria afacere clasică unde trebie să faci şi marketingul şi serviciul clienţi, și cercetarea-dezvoltarea produselor, încasarea banilor, plăţi, contabilitate etc. **aici faci doar marketingul** (şi partea frumoasă este că în cazul sistemului nostru toate resursele de marketing îţi sunt deja gata făcute, testate şi sunt disponibile pentru folosirea imediată).

Am spus că marketingul în esenţă înseamnă găsirea **prospecţilor calificaţi ai căror nevoi sau dorințe sunt acoperite de produsele și serviciile tale și facilitarea cumpărării prin educație adecvată.**

Pentru ca acest lucru să se petreacă va trebui să pui mesajul tău de marketing în faţa prospectilor calificaţi în locurile în care ei caută, adică nu pui informaţii despre cum să faci găuri în beton armat în locul în care oamenii caută informaţii despre cum se prepară ciorba de burtă.

Mesajul tău trebuie pus în locul în care are sens pentru prospectul tău, locul în care el caută sau îşi petrece timpul.

Pentru a identifica unde caută oamenii tăi şi unde îşi petrec ei timpul întâi de toate trebuie să răspunzi la următoarea întrebare:

"Ce înseamnă prospect calificat special pentru afacerea noastră?"

Simplu, în cazul de față este vorba despre oameni care vor să pornească o afacere (şi de acasă / internet), oameni care au avut o afacere (şi de acasa / internet), oameni care au fost în Network Marketing, oameni care sunt în Network Marketing, oameni care au avut francize, care au francize, oameni care au avut afaceri de afiliere, care au afaceri de afiliere atât online cat şi off line.

Mai departe te ocupi de atragerea acestor oameni către tine. Şi cum o faci?

Am mai vorbit puţin şi anterior despre asta … prin publicitate eficienţă în locurile în care aceşti oameni caută sau îşi petrec timpul.

Cel mai bun loc este în motoarele de căutare (google, yahoo, msn, bing etc. prin rezultatele **organice** care apar în stânga atunci când faci o căutare şi anunţurile care apar în dreapta paginii sau sus) pentru că oamenii aceştia **chiar caută activ şi cumpără** soluţii pe domeniul acesta.

În *rezultatele organice* apari prin conţinutul pe care îl creezi (articolele, materiale video, audio) care oferă oamenilor valoare.

Pentru aceata este necesar să pui cuvintele cheie (pe care aceşti oameni le caută pe internet în titlu, descrierea articolului şi în articolul în sine - evident vorbind despre acel subiect), și să împrăștii acest conținut pe cât mai multe site-uri posibil.

De exemplu un titlu de articol (film, material audio) poate fi *"5 Secrete Care Mi-au Luat X Ani şi Z Bani Să Le Descoper Despre Cum Să Câştigi Bani Ca Afiliat"* şi apoi vorbeşti despre aceste cinci secrete şi la finalul materialului direcţionezi catre acest

manual și acest manual direcționează înapoi către tine pentru a lua mai multe informații despre afacerea ta și despre cum puteți să colaborați împreună.

Creând conţinut începi să ai oameni care caută pe internet informaţii despre cum să câştige bani ca afiliat de exemplu – dar bineînțeles este bine să creezi conținut în toate subdomeniile ce țin de câștigarea banilor… dau de articolul tău, dacă le-a plăcut informaţiile pe care le-ai prezentat în articol cel mai probabil vor da apoi click să-și ia acest manual de instruire.

O parte din oamenii care parcurg acest manual vor deveni parteneri ai tăi de afacere, îi vei ajuta să aibă și ei același sistem pus la punct cum îl ai și tu și în acest fel câștigați împreună.

Şi ciclul se repetă şi în cazul lor cu prospecții lor.

Alt titlu posibil de articol poate fi: *"Descoperă 10 Secrete Pe Care Majoritatea Oamenilor Nu Le Vor Afla Niciodata Despre Cum Să Câştigi Bani Pornind O Afacere De Acasă"* … şi aici acelaşi lucru.. dai valoare, direcţionezi către blog, cei interesaţi merg mai departe, descarcă manualul, parcurg manualul, intră in afacere, folosesc și ei sistemul și așa mai departe.

Bineînţeles cu cât ai mai multe materiale puse pe internet care să ţintească aceste categorii de oameni cu atât atragi mai mulţi oameni către tine.

Esenţa la promovarea gratuită este crearea de conţinut şi apoi împrăştierea acestui conţinut pe internet astfel încât să fie în faţa celor care **caută activ** înformaţii pe acest domeniu.

Sunt mai mult de 18 metode prin care poți atrage prospecţi calificaţi către tine prin metode gratuite toate explicate în filme video pas-cu-pas și dacă te interesează și acest curs notează-ți și spune-mi la final și te voi direcționa de unde să-l iei – (acesta este un program suplimentar dar foarte recomandat)

Acum, revenind, cei care **caută activ** informaţii **sunt cei mai buni prospecţi ai tăi.** Este ca şi cum ştii că unei persoane îi este sete şi pui un mesaj chiar lângă ea:

"Îţi este sete? Uite apa care să te reîmprospăteze şi să te pună din nou pe picioare. "

Alte locuri sunt site-urile, revistele, ziarele, comunităţile de specialitate online şi off line în care aceşti oameni se uită după soluţii sau stau la curent cu noutăţile din domeniul lor.

Pentru partea plătită, ce va trebui să faci este să cumperi anunţuri care să apară atunci când oamenii caută ceva pe internet.

Prin Google de exemplu, aceste anunţuri apar lângă rezultatele organice, în dreapta şi deasupra lor şi le identifici pentru că scrie *"anuţuri sponsorizate"* sau ceva de acest gen.

Aici ai nevoie de cunoştinţe specializate pe de o parte de marketing pentru a face aceste anunţuri atractive (pentru echipa noastră avem deja anunţuri care funcţionează bine şi de asemenea testăm continuu şi aducem înapoi la oamenii nostrii ceea ce merge cel mai bine") plus cunoştinţe specializate despre cum să setezi campanile de publicitate şi aceste informaţii sunt destul de complexe şi mai greu de explicat în scris (vei putea să vezi cursul despre publicitate despre care ti-am spus anterior pentru mai multe detalii.)

Oricum de meritat merită să foloseşti publicitatea în mod eficient pentru a-ţi atrage prospecti la care altfel nu ai putea ajunge niciodată…doar online şi doar in Romania sunt aproximativ peste 200,000 de căutări LUNAR pentru cuvinte cheie legate de afaceri.

Aceştia sunt doar oameni care caută activ online, fără să-i iau în calcul pe cei care vizitează site-uri de specialitate cum ar fi Wall-Street, Capital, Săptămâna Financiară etc. care au milioane de vizitatori calificaţi lunar, sau cei care caută în publicaţii tipărite anunţuri despre cum să-şi pornească o afacere de acasă, francize, muncă de acasă şi lucruri de genul acesta, în faţa cărora îţi poţi pune de asemenea mesajul tău de marketing (**aici pe partea off line** este necesar să-ţi scrii efectiv numele blogului tău pentru ca oamenii care au acces la internet şi să poată intra direct.)

În anunţ lasă-ţi şi un număr de telefon astfel încât dacă nu se descurcă cu internetul să te poată contacta şi să-i direcţionezi personal mai departe.

Sunt o mulţime de moduri în care poti atrage trafic calificat masiv pe care să-l directionezi către tine ca soluţie şi dacă te interesează mai multe despre asta asigură-te că mă întrebi la final și despre acest lucru – cursul avansat de publicitate online.

Pe scurt idea este să pui mesajul tău de marketing care se adresează **exact** oamenilor care sunt interesaţi de ceea ce oferi tu exact în locul în care aceștia caută sau se găsesc în mod natural în conformitate cu activitățile stilului lor de viață.

NU poţi da nici gratuit măcar carne unui vegetarian*,* cu atât mai puțin să i-o vinzi aşa că asigură-te că faci publicitatea către oamenii calificaţi… pentru că altfel pe lângă dezamăgire mai iroseşti şi bani plătind pentru anunţuri care nu se adresează cui trebuie.

Promovând corespunzător ("carne carnivorilor şi produse vegetale vegetarienilor") intri în contact cu noi oameni care sunt special interesaţi de ce ai tu să oferi, apoi te poziţionezi ca un lider oferind valoare, ceea ce-i va atrage să lucreze cu tine.

Partea frumoasă este că sistemul nostru face în procent de peste 90% munca pentru tine.

În primul şi în primul rând avem acest manual pe care îl poți folosi și tu (plus materialele complementare), apoi întregul sistemul de blog-uri pe care ți le poți personaliza care promovează acest manual, manual care prezintă informațiile pentru oamenii noi și care direcționează către tine ca persoană de contact, apoi tu direcționezi către blog-ul tău de prezentare al afacerii astfel încât și oamenii să poată să pornească afacerea alături de tine, plus îi conduce la cum și ei pot avea exact același sistem de blog-uri ca și tine astfel încât să se bucure și ei de aceiași șansă.

Avem de asemenea o întreagă secțiune cu Materiale Promotionale unde găsești, anunţuri, articole, bannere şi alte resurse pe care le poţi folosi pentru a atrage prospecţi calificaţi, PLUS sistemul de bloguri permite ca orice material pe care eu îl pun pe blog-ul meu și tu să-l poți pune imediat pe blogul-ul tău prin doar câteva click-uri și ca oricine din echipa noastră să facă la fel, așa că ți se ia din greutatea provenită din ideea "că dacă cumva nu știu despre ce să scriu".

Acestea sunt rezolvate de noi și pe măsură ce te dezvolți în afacere te vei simți din ce în ce mai încrezător să compui și tu materiale ajutătoare pentru că vei fi din ce în ce mai echipat să o faci atunci o vei face.

Mai departe sistemul online face toată treabă pentru tine.

(Reţine --- face toată treaba pe partea de promovare a afacerii tale prin publicitate, NU şi restul procesului de marketing despre care am vorbit --- **restul procesului ţine de *trăirea caldă a vieţii tale*** şi tu va trebui să-i direcţionezi către materialele de sursa a treia de prezentare a afacerii noastre de Network Marketing şi să-i înregistrezi în afacere pe cei interesaţi.)

Pentru partea de promovare prin publicitate acest sistem este o soluţie completă care porneşte de la sortare şi antrenare (educare) la crearea mesajului de marketing care să informeze oamenii noi în mod adecvat pentru a putea lua o decizie educată în ați deveni clienți și/sau parteneri în afacerea Network Marketing.

Principiul este simplu şi eficient, anume: le expune ceea ce au nevoie şi doresc să afle, îi implică în proces şi apoi îi urcă la următorul nivel.

95% din oamenii care "ridică mâna" şi zic că vor să pornească o afacere nu vor face cu adevărat o afacere, dar în schimb cel puţin le place să înveţe despre cum să facă una.

(Aici ca provocare este că mulți folosesc scuza învățării din ce mai în ce mai mult pentru a nu face niciodată nimic – pentru asta evaluează-te personal și trage concluziile adevărate.)

Este adevărat că unii care cumpără acum informaţiile pornesc mai târziu când consideră ei că este momentul potrivit, dar majoritatea nu pornesc serios niciodată.

Şi aici ca notă suplimentară, oamenii care reușesc ştiu că nu există cu adevărat un "moment potrivit" ei îşi fac **acum** momentul potrivit.

Momentul devine potrivit atunci când aleg ei să-l facă potrivit.

Mai mult, cei interesaţi cu adevărat să-şi atingă libertatea financiară şi visele care vin odată cu asta vor descărca manualul şi nu numai că-l vor parcurge dar vor şi acţiona asupra lui **transformandu-şi** astfel viaţa.

Vor înţelege acest întreg sistem, avantajele lui şi ţi se vor alătura în afacere.

În felul acesta porneşti să-ţi creezi venitul tău pasiv permanent prin reţeaua pe care o construieşti în Network Marketing asistându-i şi pe ei să facă la fel pentru că şi ei au aceeaşi oportunitate ca şi tine.

Şi ei pot urma **modelul complet de marketing** *atât prin viaţa caldă* unde vor expune oamenii companiei de Network Marketing prin materialele de sursa a treia care, va genera bineînţeles clienţi şi parteneri în reţeaua lor şi a ta, *cât şi prin publicitatea eficientă* unde vor atrage prospecţi calificaţi către blog-ul lor.

Acolo vor descărca acest manual și în urma informațiilor prezentate aici, unii dintre prospecţii lor vor vrea să intre în afacerea Network Marketing pentru că înteleg beneficiile întregului sistem şi astfel noul tău partener îşi construieşte reţeaua lui care-i aduce venit pasiv, reţea care face parte din reţeaua ta, care contribuie de asemenea la venitul tău pasiv.

Și tot aşa ciclul se repetă cu fiecare nou venit care dorește să-și pornească o afacere care să beneficieze de toate avantajele disponibile.

Ai un sistem care se **auto-perpetuează** creandu-ţi o reţea cu potenţial nelimitat de extindere care în timp poate deveni foarte profitabilă şi foarte predictibilă generând un venit pe care te poţi baza şi îţi poţi face planuri de viitor şi mai mari.

Jscreationzs @ freedigitalphotos.net

Iar asta este cu adevărat **extraordinar.**

Încă o dată pentru a mă asigura că ai înţeles, specific vorbind doar de sistemul online de recrutare prin publicitate eficientă:

- și tu vei putea să ai bloguri ca ale mele cu conținut gata făcut și pe care și tu vei putea posta de asemenea alte materiale, pentru că blogurile îți aparțin,

- și tu vei putea promova aceste bloguri prin metodele de publicitate gratuită sau plătită în funcție de cum alegi
- și tu vei avea oameni care vor veni pe ele.
- Mai departe cei interesați descarcă acest manual (doar că personalizat ție) în care primesc informațiile prezentate aici,
- mai departe unii dintre ei vor zice da și afacerii de Network Marketing,
- și mai departe și ei pot repeta procesul avand la dispoțitie să folosească tot ce folosești și tu și ce folosesc și eu.
- PLUS - Pe lângă profitul generat exclusiv de afacerea ta de Network Marketing vei mai avea un venit suplimentar de la fiecare partener de al tău din afacere care va vrea și el să folosească sistemul acesta de promovare pentru ași atrage mai mulți prospecți sau care nu ți s-a alăturat afacerii tale DAR a ales să folosească sistemul de bloguri pentru promovarea lucrurilor de interes acelei persoane.

Recomandarea mea este să foloseşti aceşti bani pentru ai investi în publicitate plătită pentru a putea aduce şi mai mult trafic de prospecţi calificaţi către blogurile tale și implicit către acest program care îi învăţă cum să folosească sistemul şi să duplice procesul.

Unii dintre aceşti oameni vor forma echipa ta de stele, lideri care construiesc lideri și bogăție în această profesie care bineînţeles te va asista la construirea bogăției tale personale şi la trăirea visurilor pe care tu le ai și tu ajutându-i pe ei să se bucure de același lucru.

Totuşi înainte să trec mai departe doresc să mă asigur că reţii următorul lucru:

Dacă nu urmăreşti întreg procesul, adică şi partea offline şi partea online, nu doar partea online îţi auto-sabotezi succesul iar noi, (membrii echipei tale prin care te-ai conectat la acest program de instruire) *dorim să fim parte doar la succesul tău NU la rămânerea ta în mediocritate aşadar hotărăște să faci cel mai bun lucru pentru afacerea ta.*

Lucrează programul în mod complet pornind ***întâi cu cea mai eficientă parte a sa şi anume partea off line prin viaţa caldă*** *şi apoi treci şi la această a doua parte complementară online.*

Îţi suntem dedicaţi şi te vom asista cu lucrurile care sunt în cel mai mare interes al afacerii tale, iar să lucrezi doar o bucată din sistem nu este în cel mai mare interes pentru tine… este ca şi cum ai avea două picioare dar tu ţopăi doar pe un picior şi vrei să câştigi medalie de aur la olimpiadă… evident nu este cel mai bun lucru să faci asta… nu vei avea succes stabil de durată dacă nu lucrezi sistemul complet în ordinea potrivită, viaţă caldă întâi și publicitate după.

Acum haide să mergem mai departe.

Capacitatea Nr. 2 Explicată.

Lucrarea listei de prospecţi.

Cu cât mai repede înţelegi că această afacere se construieşte mai uşor când o construieşti ***rapid*** *decât când o construieşti încet cu atât mai repede o vei face să meargă pentru tine.*

Înainte să treci la expunerea oamenilor din viaţa ta către afacere este foarte important să fii cu adevărat dedicat construirii acestei afaceri şi **construirii ei în Felul Anume** de a da cât mai multă viaţă la tot (ținta fiind toată viața la tot) şi de a fi un canal pentru a-i asista pe cei a căror experienţă de viaţă le-a cauzat să dorească lucruri asemănătoare ţie (libertate financiară pentru a putea trăi orice vis important și drag inimii lor care ţine de existenţa banilor din abundenţă) şi asistarea celorlalţi de a face la fel.

Aduți aminte de capitolul “Te iubesc! Motivul Potrivit Pentru A Construi Afacerea” pentru ați seta tonul potrivit.

Acest lucru va influenţa reușita majoră pentru întreaga ta carieră alături de noi.

Recunoaşterea aceasta face diferenţa în modul în care vei trăi această afacere, eleganţa şi eficienţa cu care o vei face şi implicit toate rezultatele financiare pe care le vei obţine plus calitatea relaţiilor pe care le vei crea cu oamenii pe care îi vei introduce șansei de afacere.

Acum haide să-ţi vorbesc despre dinamica lucrării listei de candidaţi pentru afacere:

Întai şi întâi vei vorbii cu oamenii pe care deja îi cunoşti şi ai o relaţie cu ei, care te iubesc indiferent ce spui/faci.

Este mult mai uşor să construieşti afacerea cu prietenii şi cunoştinţele decât cu oamenii pe care abia i-ai cunoscut și este cel mai bine să lucrezi cu familia și apropiații chiar dacă de multe ori experiența arată chiar invers.

Totuși ***despre cele mai bune lucruri din viața noastră familia noastră merită să afle întâi,*** în plus acesta este un teren bun pe care să faci practică pentru lumea “reală” de dinafară (de aceea întâi şi întâi construişti afacerea prin **viaţa caldă**).

Având o şansă atât de bună şi completă prin care oricine îşi doreşte cu adevărat poate câştiga în sistem de lucru part-time bani suplimentari pentru a-şi plăti datoriile, sau ratele la casă şi la maşină, a strânge un venit care să înlocuiască venitul actual pentru a fi în siguranţă indiferent ce se petrece cu slujba sau afacerea actuală, şi chiar posibilitatea de a crea bogăţie de durată pe care o poţi lăsa moştenire copiilor şi nepoţilor tăi **este nepotrivit să nu vrei să spui asta ÎNTÂI familiei, prietenilor şi cunoştinţelor tale, pentru că le poţi îmbunătăţi viaţa radical în mai bine pentru totdeauna şi te vor iubi şi mai mult pentru că le-ai dat această şansă.**

Acum, bineînţeles că nu toţi vor zice da, nici nu trebuie, unii oameni chiar dacă spun că şi-ar dori succesul, atunci când li se prezintă o şansă favorabilă nu vor vrea să facă munca necesară atingerii succesului.

Pentru acei oameni din viaţa ta cărora le-a venit timpul să strălucească aceasta poate fi şansa pe care o aşteptau şi o vor îmbrăţişa cu putere, aşă că merită să o vadă şi ţi-o datorezi ţie să le-o arăţi ÎNTÂI.

Ţinând cont că aceşti oameni caută, mai devreme sau mai târziu tot vor afla de Network Marketing şi vei regreta dacă vor veni ei la tine să-ţi spună de afacere chiar dacă tu ştiai de mult timp, dar nu te-ai dus să le spui pentru că i-ai prejudecat.

Nu lasă să ţi se petreacă acest lucru… mulţi oameni regreta acest lucru, iar regretul deşi este irelevant pentru că totul a trecut, îţi lasă un gust amar.

Aşa că păstrează doar un gust dulce şi vorbeşte ÎNTÂI cu oamenii pe care îi cunoşti.

Când porneşti în afacere obiectivul tău este să treci la profitabilitate cât mai repede cu putinţă.

Pentru a ajunge la profitabilitate în prima ta lună după ce te-ai autorizat în afacere **vei conecta oamenii cu afacerea prin materialele de sursa a treia..**

Vobeşti cu oamenii din **lista uşoară** (adică prietenii şi rudele tale).

Îi inviţi să vadă informațiile într-un mod serios şi profesionist pentru că nu vei ştii niciodată care dintre ei chiar văd şansa şi vor să-şi transforme viaţa în mai bine.

De cele mai multe ori te va surprinde cine va alege să pornească… de obicei nu este cine te aştepţi… aşă că nu prejudeca ci doar arată-le care este posibilitatea de câștig.

Când vorbeşti de la suflet la suflet cu ei şi le explici că ai văzut o posibilitate pentru ce-ți doreai tu şi că asta este chiar o şansă bună prin care împreună va puteţi atinge visele personale, se pot întâmpla lucruri extraordinare, aşa că dai tuturor şanse egale.

Apoi vorbeşti cu oamenii din **lista ta de stele**, adică cu top 20 oameni din viaţa ta, care sunt cei mai motivaţi, cei mai entuziaşti, cei mai muncitori, cei mai ocupaţi, cei mai influenţi şi mai de succes oameni pe care îi cunoşti.

Pentru că oamenii aceştia deja au demonstrat că ştiu ce înseamnă producerea de rezultate şi au cea mai bună etică de lucru.

Ei vor putea să evalueze cel mai serios şansa pe care le-o dai (care le poate transforma viaţa în mai bine; pentru că deşi ei pot câştiga mulţi bani poate că sunt sclavii slujbei sau afacerii lor şi nu au parte cu adevărat de multiplicare şi venit pasiv pe

care să se poată baza iar această şansă le va aduce mai mult timp de calitate, le va da stilul de viaţă înapoi, le va da plăcerea de a asista şi alţi oameni să se bucure de ce au ei și pe care nu puteau să-i asiste altfel.)

Nu știi ce le va plăcea lor de la această afacere aşa că indiferent care ar fi motivul, dă-le şansa să vadă oportunitatea şi să decidă pentru ei.

După cum deja ai înţeles până acum NU faci tu prezentarea afacerii pentru că avem materiale foarte profesioniste care fac prezentarea PENTRU TINE.

NU răspunzi tu la întrebările despre produse şi planul de compensare (nu trebuie să fii o enciclopedie ambulantă) ***pentru că avem resursele care răspund ele PENTRU TINE,*** *tu doar îi ghidezi către ele* - și toate le vei avea pe propriile tale blog-uri și le poți spune că și ei vor putea beneficia de exact tot ce ai și tu.

Pe ei îi poţi aduce în afacere şi fără să vadă acest manual (care este special făcut pentru a folosi publicitatea eficientă şi este parte integrantă din întreg procesul de marketing şi instruire) dar îi introduci ulterior acestui sistem pentru că le va multiplica succesul şi implicit vei beneficia şi tu din asta.

Cu oamenii aceştia vorbeşti în primele 3 ore de când ai pornit lansarea afacerii tale (după ce ai vorbit cu oamenii apropiaţi ţie… apropo această lista de campioni poate include prieteni şi rude dar nu neapărat, ei sunt pur şi simplu oamenii care au atins succesul în viaţa lor şi pe care tu îi cunoşti).

Ei sunt cei mai buni oameni ai tăi şi cel mai probabil sunt oamenii care vor porni rapid în afacere ceea ce-ţi va aduce și ție un venit imediat.

Apoi trecem la **lista generală** reprezentată de **toţi** oamenii pe care i-ai cunoscut vreodată pe care ți-i poți aduce aminte.

Ai cel puţin 100 sau 200 sau chiar 500 de oameni doar în lista de telefon, aşa că nu există scuze.

De fapt o persoană adultă cunoaşte în medie după prenume sau

poreclă aproximativ 2,000 de persoane pe parcursul vieţii.

Şi dacă nu mă crezi foloseşte “aducătorul aminte” din Manualul Tău De Afacere (viaţa caldă) – manual complementar acestuia, pentru a identifica majoritatea oamenilor pe care îi cunoşti… te va surprinde să descoperi cât de mulţi oameni cunoşti deja.

După ce trecem prin *lista de stele, lista uşoară* şi *lista generala* o să ai vreo 10, 20 poate 30, 40 sau chiar mai mulţi oameni care pornesc în afacere (depinde de la persoană la persoană şi depinde foarte mult şi de influenţa pe care o ai cu aceşti oameni raportat la ceea ce ai făcut până acum şi cât de mare grija ai avut de oamenii din viaţa ta în general).

Asta îţi va aduce un profit din primul moment, de fapt poţi câştiga de câteva ori investiţia pe care o faci în pornirea afacerii în prima săptămână sau prima lună, totul depinde de tine la cât de repede te mişti şi dacă urmăreşti instructiunile complete ale acestui manual.

Cu toţi ceilalţi care nu au pornit în afacere menţi legătura, unii vor rămâne doar consumatori ceea ce este bine, iar unii nu vor vrea nici afacerea nici produsele.

Indiferent ce variantă aleg este în regulă pentru că tu nu te uiţi să convingi oameni ci doar să-i **sortezi** --- să-i identifici pe cei a căror, această experienţă de viaţă le-a cauzat să dorească ceea ce ai să le oferi.

Ţine minte rolul tău este să **califici şi să sortezi** nu să convingi oameni.

Eşti detaşat emoţional de faptul dacă ei pornesc sau nu pornesc în afacere.

Asta nu are nicio relevanţă dacă tu vei fi sau nu de succes.

Ce are relevanţă este hotărârea ta de a face afacerea indiferent ce fac ceilalţi din jurul tău şi a da cât mai multă viaţă la toţi (ținta fiind toată viața la tot) cei care sunt pregătiţi să primească.

Ţinând cont că avem probabil cel mai **avansat** sistem de recrutare şi educare de pe piaţă nu vei duce niciodată lipsă de prospecţi dacă te dedici cu adevărat să pui sistemul să lucreze pentru tine… aşa că totul este bun… doar îţi continui afacerea.

Apoi trecem la următoarea listă...

Ţi s-a întâmplat vreodată să nu închizi bine apa la robinet (baie/bucătărie) şi a început să picure aşa uşor .. pic … pic … pic …pic…pic …pic.. pic … pic … pic …pic…pic …pic.. pic … pic … pic …pic…pic …pic.. pic … pic … pic …pic…pic …pic în timp ce tu erai frânt de oboseală şi abia te urcasei în pat să te odihneşti?

Ei bine, ce ai făcut? Te-ai ridicat şi ai închis apa.

Acesta este efectul **LISTEI PICĂTURĂ.**

Ce vreau să spun cu asta? Foarte simplu dacă aceşti oameni nu au pornit acum în afacere asta nu înseamnă că nu este posibil să pornească mai târziu, de fapt este chiar foarte probabil să pornească mai târziu şi o să discutăm mai departe de ce acesta este cazul.

Ţine minte un lucru: Rolul tău **NU** este să convingi oameni ci **să sortezi oameni,** să descoperi oamenii care sunt **GATA SĂ PORNEASCĂ ACUM;** oameni s-au săturat de viaţa pe care o au, oameni care nu sunt multumiţi cu actualul stil de viaţă şi cu direcţia în care merg, oameni a căror experienţă de viaţă le-a cauzat să dorească ceea ce noi (împreună cu tine/ noi ca echipă) avem şi care sunt gata şi serioşi să facă transformări în viaţa lor începând de acum.

Aceşti oameni sunt la ora 12 după cum spune Nathan Ricks, unul dintre superstarurile în Network Marketing.

Ei bine nu poţi să-i convingi să ajungă la ora 12 în schimb **ei se pot convinge singuri – sau mai bine spus această experienţă de viaţă le-a cauzat îndeajuns de mult contrast de la lucrurile pe care nu le vor încât să ajungă**

să-şi dorească o cale mai bună de a trăi şi a manifesta prosperitatea.

Circumstanţele se schimbă în vieţile oamenilor şi ceea ce nu era potrivit acum câteva luni, un an, doi sau cinci, poate fi potrivit acum.

Ei oricum ajung *singuri* la ora 12 mai devreme sau mai târziu pentru că sistemul economic clasic este stricat şi nu vor găsi pe nicăieri în altă parte mai multe beneficii în acelaşi loc ca în Network Marketing.

Tu nu ai cum să-i convingi să ajungă la ora 12.

Vor ajunge singuri.

Iar când vor ajunge la ora 12 şi sunt gata, îşi vor aduce aminte de tine şi te vor întreba dacă mai eşti în “chestia aia”.

Şi tu vei zice:

“Categoric! Vrei să te mai uiţi odată la ceea ce fac?

Da!” --- şi de aici mergi mai departe cu direcționarea către materialele de sursa a treia care fac ELE prezentarea pentru tine.

Este foarte important să fii tu persoana aceea serioasă şi consistentă în ceea ce faci pentru că dacă nu eşti şi sari din companie în companie, din vis în vis, nu vor avea încredere să pornească cu tine.

În schimb dacă văd că eşti în aceeaşi companie şi că ai din ce în ce mai mare succes atunci ţi se vor alătura.

După cum știi mai mult de jumătate dintre oamenii care se duc în faţa altarului şi zic DA la bine şi la greu, nu-şi ţin promisiunea (din nefericire), d-apoi să rămână dedicaţi unei afaceri.

Aici este de fapt testul tău, dacă tu îţi poţi ţine promisiunea şi din momentul în care ai intrat *într-o companie bună* rămâi acolo până reuşeşti.

(Asta nu înseamnă bineînţeles să te “căsătoreşti” cu prima companie care-ţi vine în cale, dar o poţi face dacă ştii EXACT ceea ce doreşti şi această “prima” este EXACT ceea ce doreşti.)

Totuși spre deosebire de căsătorie (urmare a căreia în fața lui Dumnezeu sunteți un singur trup nedespărțibil decât de moarte), afacerea poate fi schimbată *dacă cumva devine în timp imorală și dacă nu mai este în cel mai mare beneficiu personal şi al tuturor celor implicaţi*, și o poţi găsi pe cea care face asta şi poţi explica oamenilor cu care te revezi de ce ai făcut trecerea.

Adică ai rămas fidel profesiei dar ai schimbat compania pentru că te interesează să dai doar ceea ce este mai bun oamenilor tăi şi noua companie cu care eşti oferă asta.

Dar pentru a evita astfel de situații cu schimbatul companiei, asigură-te că-ți faci bine temele pentru a lua o decizie înțeleaptă de care să te ții.

Acestea fiind spuse este impotant să înţelegi faptul că unii dintre cei mai buni oameni pe care i-ai abordat iniţial îi vei aduce în afacere chiar şi după cinci ani sau zece ani de când ai pornit tu şi asta îţi poate aduce chiar milioane de dolari în comisioane pe parcursul carierei tale în această profesie, dar dacă tu nu eşti persistent şi consecvent nu îi vei putea avea alături de tine.

Aşa că aici intervine lista picatură... regulat, poate odată la 3 sau la 6 luni, mai dai un telefon oamenilor cu care ai vorbit iniţial şi-i întrebi ce mai fac.

Nu-i suni să-i convingi să pornească în afacere ci pur şi simplu să vezi ce mai fac pentru că dacă s-a schimbat ceva la situaţia lor **îţi vor spune ei** şi mergi mai departe de acolo.

Vezi tu... amatorii nu fac lucrul acesta.

Ei cred că “vânzarea” se face doar dintr-o dată când de fapt este un întreg process *în care toate lucrurile contează*.

De acum tu cunoşti calităţile unui profesionist şi te comporţi ca atare aşa trăieşti lucrurile care-ți aduc bucurie şi așa aduci valoare lumii dând cât mai multă viaţă la tot şi toţi (ținta fiind toată viața la tot).

Tot timpul cunoşti oameni noi, tot timpul îi treci pe lista ta şi când este cazul, dacă este cazul, le propui afacerea.

Ei se vor *auto-selecta* şi vor intra în cele din urmă în lista de parteneri sau în lista picatură şi de aici mergi mai departe.

Acum, după ce ai trecut de faza iniţială când ai pornit în afacere şi foloseşti în principal sistemul de recrutare specific “vieţii calde”, treci la partea când îţi promovezi afacerea folosind sistemul de recrutare prin publicitate eficientă pentru care vei avea toate îndrumările necesare, avându-l pe al meu drept model.

Oricum avem filme explicative pas cu pas la cum se face totul și este rapid și ușor. Dacă ştii să deschizi un email şi să scrii pe calculator şi să dai click pentru a deschide programe te vei descurca cu uşurinţă.

Îţi recomand să-ţi faci şi propriul blog *din motivele de siguranţă* despre care ţi-am vorbit la începutul cărţii.

Vrei să ai baza de date **la tine întâi** pentru că afacerea ta se face cu oameni şi cu ei vrei să începi să dezvolţi o relaţie de colaborare şi prietenie pe termen lung, adică exact ce facem noi acum.

Haide să mergem mai departe.

Capacitatea Nr. 3 Explicată.

Invitaţia.

După cum deja îţi poti imagina rolul invitaţiei este să ai oameni care să vadă şansa de afacere.

Aceasta intervine în două moduri.

Una în **"viaţa caldă"** atunci când inviţi prietenii, familia şi cunoştinţele să se uite la un material de sursa a treia (nu tu) care prezintă afacerea, şi **partea de publicitate eficientă** atunci când îţi atragi oameni pe care nu i-ai cunoscut până acum (prin anunturi, articole, video etc.. amplasate strategic pentru a atrage pe cei interesaţi.)

Din fericire, după cum ai citit până aici *sistemul nostru te ajută cu amândouă*.

Pe de o parte ai anunţurile pe care le folosim personal pentru a atrage prospecți calificaţi, pe cealaltă parte, vei învăța cum să faci cu oamenii pe care deja îi cunoști – avem educația și pentru această parte și vei primi asistență direct și de la mine.

Oricum ține minte că rolul tău NU este să convingi pe cineva, **rolul tău este să sortezi pe cei interesaţi de cei neinteresaţi.**

Tu te uiţi după oamenii care sunt la ora 12 în viaţa lor acum.

Un lucru foarte important de înţeles este că lista cu oamenii cunoscuți de tine este inventarul tău de lucru. O listă mică îţi dă o postură slabă. O listă mare te asistă să ai o postură puternică.

Dacă faci greşeala clasică să te gândeşti doar la cei 5-10 prieteni/cunoştinţe care-ţi vin rapid în minte şi doar pe ei îi conectezi cu mesajul noii tale afaceri acesta este drumul garantat către mediocritate.

Avem model specific la cum să-ți construiești lista și la cum să vorbești cu cei cu care dorești să vorbești - aceasta este doar etapa de început pentru că lista nu se finalizează niciodată.

După cum am sugerat şi anterior, lista este precum o entitate care se dezvoltă continuu pentru că tot timpul te întâlneşti cu oameni noi PLUS oricând poţi folosi şi partea de publicitate eficientă despre care am vorbit.

Asta nu înseamnă că trebuie să-i abordezi pe toţi imediat cu afacerea, nu… dar îi pui pe listă şi când te pregăteşti să deschizi linii noi te poţi întoarce la lista ta şi te reconectezi cu acei oameni.

Apoi, la fel ca şi la un magazin clasic dacă nu deschizi uşa magazinului nu câştigi bani... în network markteting dacă nu inviţi oamenii să vadă mesajul afacerii tale nu câştigi bani.

Ţine minte că invitaţia nu trebuie să fie perfectă.

Dacă ai 3 da-uri din 10 este foarte bine în această profesie şi eşti pe drum să câştigi bani masivi pentru că aici nu este ca în vânzări unde trebuie să „finalizezi" oameni.. nu... aici este vorba despre **sortare** şi **educare**... nu de a constrânge oamenii să facă ceea ce nu vor.. nu este vorba de a convinge pe nimeni de nimic ci doar de a fi un facilitator prin care visurile persoanelor cu care intri în contact să se manifeste pentru ei şi toată lumea să câştige datorită acestui lucru.

Când ne vom conecta îți voi da câteva exemple după care poţi modela, dar cel mai important acum este să prinzi sentimentul despre cum vei introduce oamenii către afacere în marea parte a carierei tale.

Exemplu: Când cineva te întreabă „**cu ce te ocupi?"... tu răspunzi...**

Slujba mea temporară este _____ dar despre ce sunt cu adevărat pasionat este:

- Să ajut oamenii să scape de datorii
- Să ajut oamenii să-şi pornească propria afacere (de acasă)
- Noua afacere pe care o lucrez în timpul liber care este pe cale să-mi creeze un venit de full time rezidual foarte repede
- Să ajut oamenii să-şi pornească o afacere în timpul liber pentru o investiţie mică care să continue să le aducă bani lună de lună

Reconectează-te cu adevăratul motiv pentru care ai căutat informații despre afaceri și completează pentru tine…

Slujba mea temporară este _____ dar despre ce sunt cu adevărat pasionat este:

- Activitatea mea part time în care învăţ oamenii cum să-şi creeze flux de numerar suplimentar
- Activitatea mea part time în care învăţ oamenii cum să-şi deschidă propria afacere de acasă
- Activitatea mea part time în care învăţ oamenii cum să-şi construiască o afacere care să le atragă venit rezidual lună de lună din întreaga lume
- Activitatea mea part time în care arăt oamenilor ascuţiţi la minte (deştepţi, brici, deschişi la minte, inteligenţi, motivaţi, antrenabili etc.. poţi modifica după impresia care ţi-a făcut-o persoana) cum să devină bogaţi
- Activitatea mea part time în care arăt oamenilor ocupaţi cum să aibă mai mult timp liber cu copii lor.
- Etc... ai prins ideea..

Bineînţeles poţi folosi şi fără partea cu “slujba mea temporară”… asta dacă eşti full time în afacere..

De asemenea fă afacerea şi invitaţiile integrate în ceea ce faci deja.. DUPĂ ce ai încheiat o afacere cu cineva şi ţi-a făcut o impresie bună, după ce ai primit un serviciu remarcabil, în timp ce discuţi cu oamenii pe care-i cunoşti la serviciu etc…

Îţi ia doar 1-2 minute să-i faci o invitaţie să vadă materialul dacă deja ai avut un contact şi o discuţie anterioară… poate fi ceva de genul… “**apropo.. te interesează să câştigi mai mulţi bani şi să ai mai mult timp liber?”**

“DA!

Dacă îţi dau acces la nişte informaţii le vei vedea?” Etc.

Și de aici introduci către materialele explicative pe care le avem ca oamenii tăi să vadă informația.

ATENŢIE! NU VREI SĂ FACI TU NICIO PREZENTARE UNU LA UNU NICIODATĂ!

Dacă faci asta ţi-ai tras “singur cu şutul în tibie” pentru că oamenii cărora le prezinţi îşi vor zice în mintea lor că asta trebuie să facă şi ei şi poate că nu se văd făcând vreo prezentare vreodată.

Prezentările unu la unu fară instrumente de sursa a treia sunt un semn al construirii afacerii la nivel mic.

Poți să fi un prezentator excelent și să ai o mulțime de oameni care-ți pornesc în afacere, dar tot la nivelul mic faci afacerea pentru că acei oameni nu vor putea să duplice ce faci tu... și așa devii un “super erou” ce construiește o afacere la nivel mic, în care dacă tu nu faci ceva nimic nu se face.

Dar dacă văd că tu doar i-ai conectat cu un material de sursă a treia (de exemplu un video, un catalog etc) care a prezentat profesionist despre ce este vorba îşi zic în mintea lor că pot face şi ei treaba asta şi că este uşor.

Şi aşa trebuie să fie, UŞOR! Pentru că în felul acesta poţi implica mai mulţi oameni şi te poţi bucura de multiplicare.

Tu eşti mesagerul, nu mesajul.

Invitaţia nu durează mai mult de 5 minute, dacă o întinzi mai mult de cinci minute înseamnă că nu o faci în modul potrivit.

Nu te pune nimeni să înveţi prezentări de o ora, aici este vorba DOAR de 5 minute, de fapt MAXIM 5 min, poţi face o invitaţie de succes şi în 2-3 minute în funcţie de persoana cu care vorbeşti şi cât de serioasă ştii că este şi cât de serios te ştie că eşti.

Cel mai probabil îţi vei construi aceasta afacere în regim part time cu doar 10 -15 ore pe săptămână pentru că până o pui pe roate trebuie să continui cu ce ai deja pentru ați menţine stilul actual de viaţă, fie că este vechea slujbă sau vechea afacere.

[În niciun caz nu-ţi recomand să laşi sursa actuală de venit pentru a porni aici full-time.

După cum vezi se poate face în doar 10-15 ore pe săptămână şi plus te vei simţi mult mai bine cu fluxul suplimentar de bani pe care îl câştigi, îţi va schimba stilul de viaţă în mod vizibil.

Te gândeşti să porneşti full-time doar după ce câştigul din această afacere este de cel puţin 2 ori mai mare decât venitul tău actual – așa vei putea face tranziția foarte elegant, fără indigestii financiare, și schimbarea în stilul tău de viață va fi în mod evident vizibilă de către ceilalți și vei putea fi cu adevărat un exemplu de urmat.]

Este mult mai uşor să construieşti afacerea repede decât încet şi când faci invițatii scurte și la obiect vei reuși. Și avem materiale explicative referitoare exact la cum să faci asta și sunt aici alături de tine; o să fie bine.

Oricum, **“NU poţi spune lucrurile nepotrivite persoanei potrivite.” Randy Gage**

Dacă persoana caută ceva va fi curioasă să vadă ce ai și tu doar o vei direcționa către informație.

Atât de simplu.

Haide să mergem mai departe.

Capacitatea Nr. 4 Explicată.

Recăutarea.

Peste 80% din cumpărări se fac după a 7-a recăutare (expunere) în sus.

Este foarte important lucrul acesta.

Majoritatea oamenilor nu mai recaută nici după prima expunere.

De ce?

Pentru că nu au încredere cu adevărat şi nu ştiu de ce fac afacerea.

Se auto-saboteaza spunând că aaa… am sunat toţi oamenii pe care îi cunosc (am vorbit deja de greşeala clasică de a te gândi doar la cele 5 persoane care-ţi vin în minte), nu fac invitaţia cum trebuie.. persoană respectivă le zice BAU! şi s-au speriat... ce să mai vorbim de recăutare.

În schimb când faci invitaţia din postura corespunzătoare şi persoana înţelege importanţa şi urgenţa a ceea ce ai să-i arăţi atunci **recăutarea vine de la sine, este deja programată din momentul în care s-a făcut invitaţia**, fie că este vorba să vadă materialele de sursa a treia fie că este vorba de invitaţia la evenimente.

Uite un secret de aur pe care dacă îl înţelegi îţi va aduce bani mulți:

“Scopul oricărei întâlniri este să programezi următoarea întâlnire.” Eric Worre

Am vorbit de faptul că nu vrei să convingi pe nimeni ci doar să sortezi, şi *pentru a putea sorta de cele mai multe ori sunt necesare mai multe lămuriri pentru ca persona să poată lua o decizie educată referitoare la şansa pe care o avem.*

Aşadar scopul invitaţiei să vadă materialul este să programezi al doilea telefon sau a doua întâlnire după ce a văzut materialul, dacă persoana este gata să pornească imediat, o asişti să pornească şi stabileşti ce are de făcut. (și avem un rezumat ca Plan de Afacere în care oricine poate vedea imediat imaginea de ansamblu pentru a putea hotărî)

Dacă a văzut materialele dar mai vrea informaţii, direcţionezi persoana să vadă mai multe infomaţii printr-unul dintre materialele de sursa a treia (Video-uri, Catalog Special Despre Afacere, Despre Produse, Plan De Compensare, etc.) şi stabileşti următoarea întâlnire sau convorbire după ce a văzut şi aceste informaţii.

(Folosește-te de principiul: “dacă îţi dau detaliile le vezi? cât de repede? dacă te sun atunci le-ai văzut cu siguranţă? etc.)

Stabilești recăutarea și continui tot aşa cu informaţiile suplimentare sau invitaţie la evenimentele live (adu-ţi aminte de Scala Ascensională) care sunt susţinute de echipă, până când persoana **decide (indiferent care este decizia)**:

Da! am intrat; vreau şi produsele vreau şi afacerea, sau NU vreau afacerea dar vreau produsele, sau NU vreau niciuna nici alta dar apreciez că te-ai gândit la mine… şi aici o pui în listele corespunzătoare şi te ocupi de fiecare lista în parte.

Singurul lucru pe care îl doreşti este ca persoana să ia o decizie educată pentru cel mai mare bine al său personal, indiferent care este această decizie (şi facilitezi acest lucru într-un mod elegant din uşurinţă, bucurie şi iubire), pentru că dacă a luat o decizie atunci ştii cum să acţionezi mai departe. (Ai găsit detaliile prezentate în filmul Planul Avansat De Marketing Al Unei Afaceri De Network Marketing).

Îţi doreşti să fii natural, să lucrezi din linişte, uşurinţă şi plăcere fiind conştient de faptul că lucrezi în felul anume, pentru cel mai mare bine al tuturor părţilor implicate și că ai cu adevărat ceva foarte bun pentru oameni.

Atunci când asta este cunoscut și stabilizat în inima ta îți va fi greu să nu vorbești cu oamenii.

Eşti un dăruitor de viaţă, şi nu opusul acestui lucru.

Îţi iubeşti oamenii şi te asiguri că fiecare fiinţă pe care ai atins-o rămâne mai bine după ce tu ai atins-o decât era înainte, indiferent că a ales să intre în afacere pentru că a văzut toate avantajele și te vrea ca ajutor să-i fii aproape, sau doar faptul că-ţi simte iubirea şi aprecierea pentru cine este şi că lucrezi doar din uşurinţă şi bucurie fiind doar un facilitator celor care au nevoie de ceea ce avem şi că indiferent dacă spune nu afacerii întotdeauna se vor putea baza pe tine să le fii un prieten pe care să se poată baza.

Rolul tău nu este să convingi pe cineva ci să sortezi oamenii, să-i găseşti pe cei care sunt pregătiţi şi-ţi dovedesc că sunt pregătiţi şi să-i asişti să fie de succes pentru că aşa vei obţine şi tu succesul.

Partea de recăutare o faci atât cu oamenii cunoscuți datorită faptului că-ți trăiești "viaţa cald" în cercul de oameni în care te găsești cât şi cu oamenii care ajung către tine prin publicitate eficientă. ☺ bineînțeles și cu ei tot viața caldă o vei trăi doar că vei avea această ocazie doar după ce vă veți conecta.

Pentru oamenii pe care îi atragi prin intermediul publicitătii recăutarea se face în două feluri:

- **pe de o parte** avem o secvență de emailuri care se duce automat la oamenii care au ales să-și descarce manualul punându-și emailul pe site-ul tău.

  Această secvență automata de emailuri vine pentru ajutarea oamenilor să vadă diferitele aspecte ale acestui manual și să poată lua informațiile complete. Nu toți oamenii citesc acest manual cap coadă din primul moment și uneori "mai intervine viața" și chiar dacă aveau intenția sinceră să parcurga manualul pot să fie distrași de alte lucruri care le necesită atenția.

  Așa că o astfel de secvență de email trimite informațiile împărțite câte puțin câte puțin astfel încât oamenii să ajungă să le "consume" și în timp să poată merge mai departe.

  Sistemul lucrează pentru tine trimițând emailuri la câteva zile distanță persoanelor care s-au înregistrat pe blog, până în punctul în care persoana decide că o afacere de Network Marketing este potrivită pentru ea şi te contactează înapoi.

- **Pe de cealaltă parte** este interacțiunea direct cu oamenii care te vor contacta din momentul în care au parcurs acest manual și/ sau informațiile suplimentare și aici se aplică ceea ce discutam anterior, introduci persoana către blog-ul afacerii pe care îl vei avea și tu personal pentru a se informa suplimentar raportat la ce curiozități mai are, şi dacă zice Da afacerii, atunci mergeți mai departe pentru a se autoriza în afacere și a o învăța și pe ea cum să folosească întreg sistemul.

Excelent! Felicitări pentru că ai ajuns până aici!

Aceste patru capacitaţi (cunoaşterea de oameni noi, lucrarea listei de candidaţi, invitaţia şi recăutarea) atunci când le aplici în mod consistent pe o perioadă de 2 până la 4-5 ani te pot duce la venituri de peste $150.000 anual din reţeaua care se generează.

Doar acestea singure. Atât sunt de puternice aşa că ia-le cu seriozitate.

Adevăratul secret este să le implementezi constant la modul serios având postura potrivită. Nu este niciun secret în afara de lucrarea sistemului.

Acum trecem la partea de bani grei, trecem la calităţile şi paşii care te urcă de la un venit de peste $150.000 la jumătate de milion, la milion şi mai mult de atât, anual.

Haide să mergem mai departe.

Capacitatea Nr. 5 Explicată.

Construirea pilonilor de putere.

După cum un pod, sau o clădire mare are nevoie de piloni adânci înfipți în pământ și nu numai de unul ci de mai mulți (cu cât mai mulți cu atât mai bine) pentru a sta ferm și a rezista folosinței continue și potențialelor cutremure așa și tu ai nevoie în afacerea ta de cât mai mulți piloni de putere, și vom discuta mai în amânunt în rândurile următoare ce înseamnă acest lucru.

În context de afacere gândeşte-te de exemplu la ce-şi doreşte un importator de maşini să facă pentru a se asigura că are o afacere solidă.

Se uită la cum poate **să-şi întărească cele mai tari reţele de dealeri**, cum poate să-i asiste pentru a-i pune pe picioare şi să lucreze și mai eficient.

<u>Acolo unde s-a dovedit interes prin implicare serioasă</u> acolo se acordă atenție, timp, efort și resurse, altfel nu este corect și eficient pentru nimeni.

Acelaşi lucru şi în afacerea ta Network Marketing, te uiţi după care sunt cei mai buni lideri ai tăi şi lucrezi cu ei (le egalezi energia).

Acum vreau să-ţi arăt ce înseamnă efectiv ***construirea de piloni de putere*** şi ce avantaje extraordinare îţi aduce afacerii tale acest lucru.

Totul porneşte când ai autorizat o nouă persoană în afacere.

Ce vrei să faci mai departe este să asişti acest nou membru din echipa ta să obţină rezultate cât mai rapid.

Cum faci asta?

Porneşti rapid (după ce a trecut prin Manualul De Afacere – **viaţa caldă** – asigură-te ca la final mi-l ceri pentru a-l parcurge și pe acela) cu familia şi prietenii apropiaţi şi apoi cu **lista de campioni şi lista generală a noului tău membru de echipă.**

Lucrezi cu noul tău partener lista de candidaţi, îl asişti să facă învitaţiile şi recăutarea după cum vei vedea în Manualul de Afacere complementar acestuia și după cum te voi ajuta personal să faci şi vei conduce mai departe aceste practici pe linia de recomandare şi cu persoanele pe care noii tăi membri le aduc în afacere şi apoi la următorul nivel şi următorul nivel etc… *cât mai multe nivele în adâncime* ***pâna chiar găseşti un lider*** care chiar face afacerea la modul cel mai serios.

Bineînțeles ești complet dedicat fiecărui partener, dar ce se va vedea în timp este că unii chiar pornesc foarte serios cu avânt foarte mare și cel mai bine este să te concentrezi pe această persoană.

Practic îţi asişti noul tău membru de echipă să conecteze oamenii cu materialele de prezentare ale afacerii astfel încât oamenii să se sorteze în funcţie de dorinţele lor: unii nu vor vrea nici afacerea nici produsele, unii vor vrea doar produsele, alţii vor vrea şi produsele şi vor vrea să facă şi afacerea.

Cu aceşti oameni care doresc să facă şi afacerea faci acelaşi lucru pe care l-ai făcut cu noul tău membru de echipă, de fapt îl aşisti pe acesta să facă ce ai făcut tu cu el astfel încât să ducă aceste comportamente mai departe la oamenii pe care ei îi aduc în afacere şi pe care aceştia la rândul lor îi aduc în afacere.

Şi continui cu aceste practici până când dai de un lider adevărat. Bineînţeles egalezi energia tuturor partenerilor tăi, şi asta va sorta oamenii cu care să lucrezi, dar în mod inevitabil vei găsi oameni care chiar s-au prins de ce în seamnă afacerea şi ce poate produce pentru ei şi o fac cu toată seriozitatea.

Ei bine, vei lucra cu acea persoană şi o vei asista prin experienţa pe care ai acumulat-o tu astfel încât *să fie şi mai eficientă,* plus simpla ta prezenţa ca persoană de sprijin va întări încrederea acelei persoane plus încrederea oamenilor pe care liderul tău nou descoperit îi introduce afacerii.

Acest lider poate să fie chiar persoana pe care tu ai înregistrat-o personal în afacere *dar cel mai probabil nu va fi aşa* pentru că după cum am vorbit şi înainte mulţi spun că sunt dedicaţi dar puţini o şi dovedesc prin fapte.

Oricum, întotdeauna vei putea să identifici liderii adevăraţi în organizaţia ta pentru că se vor vedea REZULTATELE.

Foarte important să valorifici timpul tău pentru a reuşi în afacere aşa că-ţi vei dedica timpul oamenilor care îşi dedică şi ei timpul la rândul lor.

Le vei egala energia.

Mergând în jos pe linia de recomandare şi *lucrând cu cele mai active persoane*, se petrece un fenomen foarte puternic care îţi va accelera enorm de mult afacerea.

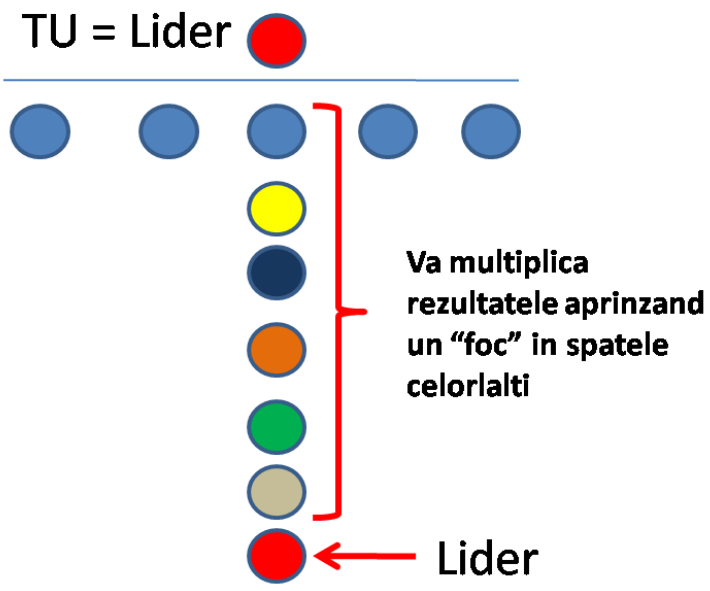
Haide să zicem că ai găsit un lider tocmai la nivelul 7 în adâncime şi lucrezi mai intens cu el (bineînţeles că lucrezi şi cu ceilalţi dar le egalezi energia, unii lucrează mai mult alţii mai puţin.)

TU te uiţi să-ţi concentrezi energia unde îţi aduce cel mai mare profit, adică lucrând cu persoanele care vor şi ele acest lucru şi pun energia corespunzatoare în afacere.

Uite ce efect are acest lucru în adâncime.

Prin faptul că adevăratele companii Network Marketing sunt corecte, pentru simplu fapt că ai avut şansa să te poziţionezi în faţa unui lider, asta nu înseamna că vei câştiga de pe munca lui dacă nu îndeplineşti şi tu criterii de performanţă separat de acel lider.

De exemplu, persoana reprezentată de bulina galbenă, este întaintea liderului şi ţi-a facilitat autorizarea liderului în echipă prin reţeaua care s-a generat de la ea, dacă galbenul produce rezultate şi separat de roşu atunci merită să beneficieze şi ea de pe volumul de consum care se realizează datorită roşului.



Dacă doar a adus în afacere pe albastru închis şi albastru închis l-a adus în afacere pe maro şi maro pe verde şi verde pe gri şi gri-ul pe rosu şi galbenul în schimb nu a mai făcut nimic altceva,

atunci nu este corect să câştige bani de pe munca roşului (de altfel nici de pe munca celorlalţi intermediari), iar planurile de compensare congruente cu prosperitatea sunt construite ţinând cont de acest lucru.

Ce se întâmplă totuşi când tu vi şi pui "benzină pe focul" creat de lider (bulina roşie)?

Prin faptul că vei lucra cu acel lider dedicat care pune în mod serios oameni în faţa afacerii astfel încât sistemul să lucreze pentru el şi să sorteze, în mod inevitabil se va genera volum de consum în organizaţia ta **SUB toţi aceşti oameni din linia de distribuţie** şi aceştia ştiu că pot să beneficieze de acel vomul DACĂ fac şi ei ceva (acel ceva este specific fiecărui plan de compensare în funcţie de compania în care eşti. Eu o să-ţi arăt cum funcţionează în compania noastră).

Oamenii acestia împinşi de acest vomul de consum din spate şi conduşi de motivaţia de a nu pierde acei bani care sunt disponibili pentru ei dacă îşi fac şi ei bucata lor de activitate, vor porni să facă şi ei treabă, vor urmări sistemul care este simplu de duplicat şi vor porni şi ei să producă rezultate.

Ţine minte: motivaţia de a nu pierde ceva este mai mare decât motivaţia de a câştiga ceva, în special pentru genul de oameni NON-lideri.

Ce se petrece mai departe este extraordinar pentru că toate aceste rezultate (volum de consum generat de reţea) se adună la tine şi dacă ţi-ai făcut şi tu partea ta, CÂŞTIGI DE PE TOT ce se produce.

Cu cât lucrezi mai în adâncime cu atât este mai mare multiplicarea pentru tine pentru că "torni benzină" peste acel foc deja existent sub întreaga linie de distribuţie după care eşti plătit.

Multe companii oferă câştig de pe 4, 5, 6, 7 nivele de adâncime.

Aşa că aici (şi chiar şi mai jos) îţi vei petrece cel mai mult timp, **oriunde găseşti lideri pentru că asta îţi va multiplica câştigurile prin simplu fapt că-*i motivează pe toţi ceilalţi să lucreze şi ei* ceea ce bineînţeles generează un volum de consum de produse mai mare în echipa ta ceea ce înseamnă bani mai mulţi pentru toți și implicit și pentru tine.**

Tu te uiţi în special după oameni care deja au o dorinţă arzătoare de a face ceva cu viaţa lor, care sunt dispuşi să lucreze şi sunt antrenabili.

După cum ţi-am spus la începutul acestui capitol fără aceste lucruri oamenii nu au cum să reuşească:

- dacă nu au *dorinţa arzătoare* nu se ţin de proces,
- dacă nu sunt *dispusi să lucreze* nu au cum să pună oameni în faţa mesajului de marketing şi mesajul de marketing nu are ce să sorteze, ceea ce înseamnă că nu se produce volum de consum ceea ce înseamnă că nu câştigă bani,
- iar dacă nu sunt *antrebabili* nu vor învăţa cum să facă toate aceste lucruri.

Mai departe te uiţi după oameni cu contacte, resurse şi credibilitate, pentru că ei sunt cei mai viabili candidaţi pentru afacere, dar asta nu înseamnă că o persoană care nu are deocamdată niciunul din aceste ultime trei lucruri nu poate reuşi.

Poate reuşi dar va trebui să-şi dorească cu adevărat acest lucru şi să lucreze mai intens decât o persoană care are deja aceste atuuri.

Partea de <u>contacte</u> este rezolvată atât prin urmărirea recomandărilor pe care le-am făcut la partea de trăit viaţa în modul cald cât şi prin sistemul online de folosire al publicităţii pe care l-am pus la punct şi ***asemeni şi cu <u>resursele</u>*** (toate sunt puse la punct şi oricine le poate folosi), în schimb partea de ***<u>credibilitate</u> vine doar prin dezvoltarea personală, prin promisiunile pe care le faci şi le îndeplineşti şi prin persoana care devii.***

Acum a venit momentul să adresez și mai în amănunt întrebarea cu ce se întâmplă dacă toată lumea aduce câte 5 x 5 x 5 x 5 etc.. la al 14 nivel ai adus toată populaţia globului.

După cum ţi-am spus şi înainte aşa ceva nu se petrece în realitate… arată bine pe hârtie dar nu se petrece cu adevărat aşa, pentru că ţine de dinamica umană şi de motivul pentru care oamenii intră în afacere şi fac sau nu fac afacerea.

Unii aduc 200, alţii nici unul, alţii 3, alţii 2, alţii 5, alţii 10, cei mai mulţi nu aduc mai pe nimeni pentru ca nu ştiu cum (pentru ca nu le-a arătat nimeni cum) sau nu vor să treacă prin proces să înveţe cum să facă asta...

Ce s-a demonstrat în general in Network Marketing este că **un lider adevărat va face ce trebuie să facă pentru a atinge cel mai înalt nivel din planul de compensare** şi va asista îndeajuns de mulţi oameni să vadă oportunitatea astfel încât

să autorizeze în afacere 150, 200, 300 sau **câţi oameni este nevoie** în funcţie de situaţia specifică pentru a face acest lucru.

Mai de parte în schimb din toţi oamenii pe care el îi aduce în afacere, **în general DOAR UNU va merge pe acelaşi drum ca el** *și va face și el* ***tot ce este necesar*** *să atingă cel mai înalt nivel şi acest proces se continuă mai departe*.

Bineinteles, îţi doreşti să ai un sistem cât mai bun de multiplicare şi de instruire pentru a da şansa cât mai multor oameni să facă la fel, mai simplu, mai uşor şi mai rapid.

Acesta fiind şi motivul principal pentru care avem creat acest manual, materialele adiţionale de instruire pentru membri şi sistemul de marketing din spate.

Se pot produce rezultate chiar mai bune sau mai slabe dar întotdeuna cu cât ai mai multă activitate productivă cu atât îţi creşte şi procentul de a da de oamenii potriviţi care văd imaginea mare şi care fac şi ei ce au de făcut.

Ţi-am spus, TU te uiţi după lideri şi sortezi prin întregul univers de oameni pe care tu îi cunoşti şi pe care oamenii aduşi de tine îi cunosc.

Fără partea de publicitate care-ţi multiplică şi mai mult numerele, dacă este să iei numai persoanele pe care un adult le cunoaşte în viaţa sa cel puţin după prenume şi poreclă (în medie 2,000 de oameni) asta înseamnă zeci și sute de mii de oameni la care poți ajunge.

Bineînţeles că nu toţi aceşti oameni vor face afacerea sau vor consuma produsele companiei tale dar totuși se va strânge un număr semnificativ de parteneri de afaceri și clienți.

Haide să luam un model la cum se poate întâmpla acest lucru.

Este un model teoretic doar în scop de explicare și conservator ca număr, nu vom ști exact cum va fi la tine dar dacă construiești afacerea cu maximă seriozitate pe termen mediu și lung ceva de acest gen se poate petrece în organizația ta.

Să presupunem că vrei să ajungi la cel mai înalt nivel de carieră în compania ta (haide sa numim oamenii de genul tău **Lideri Rang I**) și că ai nevoie să aduci 12 oameni la un nivel de câștig de aproximativ $2,000 pentru a împlini criteriile de calificare.

Și de obicei un câștig lunar de $2,000 ține oamenii fideli acelei companii, adică acești 12 de obicei vor rămâne activi în afacere – haide să-i numim pe aceștia **Lideri Rang II**.

După cum am spus pentru tine ca Lider Rang I pentru a maximiza planul de compensare poate însemna un proces de 2-5 ani ca timp.

De obicei un Lider Rang I aduce *personal* în afacere între 150 și 300 de persoane sau cât este necesar pentru a găsi pe acești 12 care să fie serioși și pentru ca și el să împlinească cel mai înalt nivel de compensare.

Liderii de Rang 2 de obicei aduc undeva intre 30-40 de persoane în afacere.

Ceilalți aduc și ei după implicarea fiecăruia, unu 1, altul 2 altul 3 altul 5, 10, niciunu, etc.. *noi acum haide să facem un prim calcul și anume să vedem care este doar numărul Liderilor de Rang I și numărul Liderilor de Rang 2, neluând în calcul ce fac ceilalți deși fiind mulți chiar dacă aduc afacerii câte puțin, puțini de la mulți per total înseamnă tot mult.*

Dar pentru a fi un exemplu conservator haide să discutăm doar de Liderii de Rang I și II.

TU + 11 ai tăi din care de obicei doar 1 este la fel ca tine(Rang I) si aduce și el în timp alții 11 (repet lideri de Rang II nu din cei care fac doar câte puțin) plus încă unu ca și el.. și dacă ducem acest lucru doar până la 7 nivele, dar bineînțeles numărul de nivele va continua cu foarte mare siguranță mult mai mult, vedem că avem un numar de 8 Lideri de Rang I și 77 Lideri de Rang II.

Acum haide să facem un calcul, la fel pe varianta conservatoare (alegem întâi minimul) și să înmulțim numărul Liderilor de Rang I cu numărul de persoane pe care le aduce personal în afacere ca să devină un astfel de lider și numărul Liderilor de Rang II cu numărul de persoane pe care le aduce personal în afacere pentru a deveni un astfel de lider.

Asta înseamnă:

8 x 150 = 1,200

77 x 30 = 2,310

Total = 3,510 oameni în afacere – varianta conservatoare

Varianta neconsevatoare din varianta conservatoare - ☺ adu-ți aminte că nu am luat de la început în calcul ce vor face acești oameni la fiecare nivel în parte x câte nivele de adâncime poate construi fiecare x faptul că și ceilalți in afara de liderii de Rang I și II vor lucra și ei poate unul aduce 4, altul 5 altul 10 – adevărat unii niciunul etc. – deci lăsând la o parte toate acestea…

8 x 300 = 2,400

77 x 40 = 3,080

Total = 5,480 oameni în afacere

De obicei consumul minim pentru a fi activ și a câștiga comisione din planul de compensare este undeva la $100.

Asta înseamnă în modul conservativ un volum de afacere lunar de

3,510 x $100 = $351,000 lunar (volum de afacere)

Sau

5,480 x $100 = $548,000 lunar (volum de afacere)

Acestea reprezintă *volum lunar* de afacere după care tu ca lider ai comision și aceste comisioane se pot ridica la multiple zeci de mii de dolari *lunar* sau chiar peste suta de mii de dolari *lunar*.

Bineînțeles mai este și o rată de atriție, dar pe medie aceasta va fi contracarată de numărul de noi oameni care vin în afacere, plus faptul că aici nu am luat în considerare toți oamenii ci doar duplicarea de lideri de Rang I și II.

Așadar aceste numere sunt destul de conservative.

Sunt oameni în profesie care câștigă multiple sute de mii de dolari lunar, dar acestea sunt excepții, dacă îți aduci aminte de exemplul cu instalatul mesei cumpărată poți înțelege de ce – *anume doar o parte din oameni vor face cu adevărat ceea ce este necesar să devină de succes.* ***Întrebarea este dacă ești tu această persoană.***

Este important de înțeles că acesta este doar un exemplu și că nimeni nu-ți poate garanta că așa se va petrece la tine și după cum ai putut observa *este de lucru*.

Gândește-te puțin doar la câți oameni se ajunge doar dacă mergi pe varianta de viață caldă – informație din gură în gură – fără să fie nimic învestit în publicitate – asta este suplimentar…

3,510 oameni (varianta conservatoare) x 2.000 (universul de oameni cunoscuti în medie de un adult după nume sau poreclă) = 7.020.000 de oameni

Acum bineînțeles că majoritatea nu vor vorbi cu 2.000 de oameni – de fapt nici pe departe de asta, dar de obicei undeva la 200 de oameni pe medie tot o fac – **atenție** aici vorbim de oameni care au ales să facă afacerea.

Cam asta este media cât se poate de reală a oamenilor cu care poate vorbi un adult – cam lista pe care ai invita-o sau ai invitat-o la căsătoria ta.

Deci putem lua cu destulă convingere faptul că un om care este *cât de cât serios* în a construi afacerea, doar din viața caldă din oamenii pe care deja îi cunoaște, separat de publicitate, poate ajunge la 200 de oameni.

Asta înseamnă în acest exemplu 3 510 x 200 = 702 000 – univers de oameni la care se poate ajunge cu afacerea ta **FĂRĂ** ca tu sau compania să investească **NIMIC** în publicitate, bineînțeles unii nu vor vrea nici afacerea nici produsele/serviciile, alții vor vrea doar produsele/serviciile alții vor vrea și afacerea și produsele/serviciile… deja am discutat de acest lucru, *dar te rog spune-mi ce alt model de afacere existent pe piață îți permite să faci acest lucru?*

Efectiv nu există altul!

Acum cred că înţelegi mai bine de ce se câştigă bani serioşi în această profesie şi de ce era un model mult mai viabil de distributie a produselor/serviciilor către consumatorul final cu mult timp înainte de tehnologiile recente.

Tehnologiile recente doar *accelerează și mai mult acest proces* şi-l face mai simplu şi mai uşor de făcut pentru mai mulţi oameni şi tu poţi beneficia de asta.

Acum cred că înţelegi de ce Network Marketingul este recunoscut ca fiind **ultimul bastion al afacerilor independente** în care o persoană medie, fără o investiţie mare, cu risc minim şi fără expertiză poate produce rezultatele dorite, fie că este vorba de câteva sute de dolari suplimentari pentru a plăti din datorii, fie că este vorba de a produce un venit care să înlocuiască câştigul actual pentru a-şi îmbunătăţii stilul de

viaţă, fie că vor să creeze bogăţie/avere adevărată de durată pe care să o poată lăsa şi moştenire dacă doreşte.

Pentru că beneficiezi de MULTIPLICARE!

Nimeni nu-ţi stă în cale de a dubla sau tripla sumele de mai sus.

TU alegi cât de sus este SUS pentru tine raportat la ceea ce această experienţă de viaţă te-a ajutat să devii.

Depinde doar de tine să faci lucrurile să se petreacă.

Acum prin multiplicarea pe care ţi-o dă internetul, prin faptul că fiecare lider de-al tau poate pune în faţa mesajului de marketing mii de oameni zilnic prin publicitatea (atât online cât şi offline) pe care o poate face, ca apoi sistemul să se ocupe de sortarea, educarea şi pornirea lor în afacere, timpul de obţinere al rezultatelor prezentate mai sus se poate *reduce drastic*.

Tu nu poţi face mai mult de 5-7 prezentări pe zi (asta dacă o iei razna) şi nici nu ar trebui să faci asta pentru că avem materialele profesioniste care prezintă pentru tine, în schimb sistemul poate face sute sau chiar mii de prezentări pentru tine în fiecare zi deoarece este un sistem automatizat şi câţi oameni pui în faţa lui la atâţi oameni prezintă.

De tine depinde dacă vrei să ajungi în acel loc în 2 ani, 3, 5, 6, 7 etc.

Doar un singur lider serios care să facă ce faci tu este suficient pentru a construi o afacere foarte puternică şi poate că va trebui să autorizezi în afacere 150, 200, 300 de persoane pentru a găsi acest lider.

Întrebarea este: "Merită?"

Eu zic că merită!

Când găseşti 2 sau 3 lideri poţi ajunge la sume care se pot dubla sau tripla.

După ce parcurgi acest training, după ce începi să construieşti cu adevărat ce ți-a fost descris în acest manual, *îţi dai seama că nu este loterie*, ci **este ştiinţă transpusă în practică, adunată cu legea numerelor mari, adunată cu modul moral de a face lucrurile care atrage în mod inevitabil oameni către tine pentru că primesc cât mai multă viaţă din interacţiunea cu tine.**

Atâta tot.

Dacă eşti doritor să faci activitatea şi chiar o faci, produci rezultatele, dacă nu, nu. Atât de simplu.

Acum poate că tu nu ţinteşti la sumele pe care un astfel de număr de clienți îți poate aduce şi respect asta.

TU alegi nivelul de venit pe care doresti să-l obţii, dar ce este relevant este că poţi câştiga genul acesta de bani alături de noi, de sistemul pe care l-am creat şi de compania noastră.

Tu ştii dacă vrei doar $1,000/lunar extra pentru ați plăti datoriile şi pentru a te echilibera de stres sau dacă vrei $2,000/lunar extra pentru ați lua o maşină frumoasă sau o casă frumoasă, sau dacă vrei să ajungi la $10,000 lunar sau $20,000 sau $50,000 şi în felul acesta să-ţi îmbunătăteşti *radical* stilul de viaţă şi cum păşeşti în această lume, contribuţia pe care o poţi aduce cauzelor în care crezi şi vieţile pe care le poţi transforma în tot acest proces.

Totul depinde doar de tine să <u>lucrezi</u> sistemul.

Alături de noi ai cu adevărat tot ce ai nevoie să obții ceea ce această experienţă de viaţă ţi-a cauzat să dorești sau în cel mai minimalist mod de a privy lucrurile, poate fi soluția prin care să te apropii şi mai mult de asta, să creezi baza solidă a libertăţii financiare care să-ţi ofere resursele necesare pentru ați clădi orice alt vis pe care îl ai tu pentru tine și cei dragi ție.

Pentru asta <u>*ai nevoie de multiplicare*</u> şi pe baza experienței personale de până acum pot spune cu inima împăcată că avem cu adevărat una dintre cele mai viabile şanse de afacere pe care o poți găsi disponibilă pe piaţă.

Şi poţi verifica asta luând tot ce ai învăţat în acest program şi comparând realist cu orice altă soluție disponibilă.

Acum că ţi-am arătat ce poate înseamna pentru tine construcţia pilonilor de putere, haide să trecem la ultimele 2 capacităţi (prezentarea şi dezvoltarea liderilor) pe care ai nevoie să le dezvolţi şi să le stăpâneşti pentru a urca la veniturile substanţiale.

Primele patru capacități, anume capacitatea de a cunoaşte oameni (online/offline), de a lucra lista de candidaţi (online/offline), invitaţia (online/offline), recăutarea (online/offline) te duc la venituri de aproximativ $150,000 anual.

Dacă doreşti să rămâi aici totul este absolut în regulă, dacă vrei mai mult, lucrezi mai departe și dezvolți aceasta a 5-a capacitate de construire a pilonilor de putere urmărind unde arde focul şi ducându-te “să torni benzină pe foc” asistându-ţi oamenii să fie mai eficienţi şi oferind mai multă dovadă socială prin faptul că tu îi ajuţi, plus înveţi cum să faci prezentări pentru că oamenii tăi vor vrea în timp să te vadă în faţă pe scenă, vor vrea să te audă la conferinţe despre cum ai reuşit şi lucruri de genul acesta pentru că asta le dă şi lor mai multă încredere şi astfel se crează momentumul mai repede.

Apoi te poziţionezi în postura de lider adevărat, dezvoltând lideri şi **învăţând lideri să dezvolte alţi lideri** (după cum ai putut observa deja, de aici beneficiezi de cea mai mare multiplicare) şi aşa ajungi în tot acest proces să construieşti o afacere remarcabilă care să-ţi susţină stilul de viaţă pe care îl doreşti.

Haide să mergem mai departe.

Capacitatea Nr. 6 Explicată.

Prezentarea.

După cum ai văzut şi în Procesul Avansat de Marketing al unei afaceri în Network Marketing pentru a facilita multiplicarea astfel încât oricine să o poată face, în fazele iniţiale de construire ale afacerii (care-ţi aduc un venit de până la aproximativ $150,000 anual) folosim materialele de sursă a treia pentru a face prezentarea pentru noi, astfel încât tot ce ai tu de făcut este să direcţionezi oamenii către materialele corespunzătoare ce răspund dorinţelor lor şi apoi te reconectezi cu ei pentru a vedea dacă doresc să facă afacerea, dacă doresc să fie consumatori sau dacă nu doresc nici una nici alta.

Spre deosebire de alte companii în care trebuie să ai un talent dezvoltat de a face prezentări unu la unu sau prezentări publice pentru a mişca afacerea, la noi acest lucru nu este necesar pentru o bună bucată din cariera ta şi de fapt depinde de tine dacă vei vrea să faci acest lucru sau nu.

Prezentarea despre care vorbesc acum nu ţine de atât de mult de prezentarea companiei ci mai mult despre *transferul de încredere* pe care îl faci cu oamenii tăi.

Adică pe măsură ce urci în rangurile companiei din ce în ce mai mulţi oameni vor dori să afle cum ai făcut şi dacă îţi doreşti le vei facilita acest lucru pentru a-i asista şi pe ei să vadă viziunea mai mare, să realizeze că este posibil şi pentru ei şi că nu este ştiinţă nucleară aici şi că oricine doreşte cu adevărat poate practica câteva acţiuni simple pe o periodă consistentă de timp pentru a-şi trăi viaţa visurilor lor.

Aceste acţiuni simple sunt: folosirea produselor, punerea oamenilor în faţa mesajului de marketing şi direcţionarea celor care sunt interesaţi de unde să se instruiască să facă şi ei la fel.

Am mai vorbit despre asta şi cred că realizezi că este simplu de făcut de către oricine doreşte cu adevărat să facă asta.

Mai ***departe capacitatea de a prezenta povestea ta*** se va dezvolta prin "osmoză" făcând efectiv afacerea.

Porneşti de la a prezenta linia ta sponsorială (la telefon) prietenilor şi cunoştinţelor tale ca fiind partenerii tăi de afacere cu care ai pornit în această aventură. (probabil că te-ai prins deja până acum că sponsor înseamnă persoana care te autorizează în afacere, sau mai bine zis persoana după codul căreia te înregistrezi în afacere)

Le spui cum te-ai cunoscut cu partenerii (partenerul) tău de afacere şi cum ați început să colaboraţi.

Spui universului tău de oameni că partenerii tăi sunt noi stele care se ridică spectaculos în această companie şi că este o bucurie să fiţi prieteni şi să lucraţi împreună şi că se pot baza pe ei să-i asiste să fie de succes în această companie.

Sponsorii tăi (spun sponsori pentru că poţi lucra şi cu sponsorul sponsorului tău pentru că interesele sunt comune) confirmă prietenia voastră şi le spune cât de mult te apreciază pentru faptul că eşti o persoană deschisă şi serioasă cu viaţa ta, cum ai luat decizia, ai pornit rapid, prinzi repede tot ce este de făcut şi că au un om pe care se pot baza.

În felul acesta tu “construieşti” linia ta sponsorială ca *sursă de credibilitate*, ca *experţi din afară*, pentru că prietenii şi cunoştinţele tale apropiate chiar dacă te iubesc, dacă nu ai demonstrat până acum că ştii ce faci prin experienţa anterioară de afaceri, nu vor avea încrederea că îi poţi asista.

În schimb vor avea mai multă încredere să asculte de la altcineva din exterior despre care tu dai referinţe de succes.

Mai de parte linia ta sponsorială te “construieşte” / te edifică pe tine pentru ați câştiga încrederea în grupul tău şi a-l putea conduce spre succes.

În felul acesta toată lumea câştigă.

Apoi porneşti şi faci introducerea liniei tale sponsoriale la conferinţe online, mai departe vei face prezentarea lor la evenimentele live pe care le susţinem, apoi începi şi faci tu instruirile online şi off line şi uşor, uşor vei ajunge să faci şi instruiri şi în faţa a zece persoane, apoi a zeci de persoane, apoi sute şi apoi mii de persoane pe măsură ce urci în rang şi în experienţă.

Totul este un proces superb şi-ţi va face plăcere să treci prin fiecare etapă chiar dacă la acest moment probabil că nu realizezi asta.

Povestea ta asistă şi pe ceilalţi să se elibereze de limitările lor.

Tot acest proces te construieşte şi mai mult atât personal cât şi în faţa grupului tău care vede că ai pornit, neştiutor în această afacere şi acum, wow, eşti pe scenă şi mişti oamenii spre a-şi trăi visele, iar EI sunt prietenii TĂI, îi iubeşti şi te iubesc.

TU le dai Curajul să facă şi ei la fel.

Toate curg una din alta şi le vei parcurge fluid ca un proces natural… dar după cum ţi-am spus pe ce trebuie să te concentrezi iniţial este să folosești produsele/serviciile pentru tine, să ai oameni care să vadă afacerea şi apoi pe cei interesaţi să-i direcţionezi de unde pot învăţa cum să facă şi ei la fel.

La momentul potrivit vei lucra şi la construcţia piloanelor de putere, vei învăţa şi oamenii să viseze din nou spunându-ţi povestea ta şi vei asista să dezvolţi lideri care vor face şi ei la fel.

Dar toate la momentul potrivit.

Acum haide să mergem mai departe.

Capacitatea Nr. 7 Explicată.

Devoltarea liderilor.

Te-ai gândit vreodată care este cea mai importantă caracteristică a unui lider?

Ei bine dacă te gândeşti la ***dream building*** (construirea viselor, reaprinderea flăcării care se află în inimile oamenilor), ***team building*** (construirea echipei) şi ***comunicarea***, este adevărat **sunt importante, dar NU sunt cele mai importante**, pentru că degeaba asişti oamenii să viseze din nou şi le reaprinzi flacăra, degeaba îţi construieşti o echipă bună şi comunici bine cu ea dacă duci oamenii pe o cale minată.

"Cea mai importanta caracteristică a unui lider este SĂ VADĂ câmpul de luptă." Citat pe care Mark Joyner (unul dintre cele mai bune minţi ale marketingului mondinal) l-a primit când lucra în armată.

Bineînţeles aici nu este vorba de nicio luptă, dar am ales să folosesc acest citat tocmai pentru a scoate în evidenţă cea mai importantă caracteristică a liderului.

Dacă nu vezi terenul (în contextul nostru de afacere dacă nu vezi tot sistemul şi cum se aplică el situaţiilor din piaţă) **atunci nu te poţi conduce nici pe tine fără să nu cazi în gropi, ce să mai vorbim de a conduce pe alţii.**

Oricum faptul că ai parcurs acest material până aici îţi permite să vezi terenul mai bine decât peste 90% din oamenii care pornesc în afacerile de Network Marketing şi asta este semnificativ pentru tine.

Mai departe după ce ai văzut terenul şi ai ales să-l străbaţi întâi te conduci pe tine şi apoi le arăţi şi altora cum să facă, le arăţi de unde să-şi ia informaţiile astfel încât să vadă şi ei terenul şi îi conduci să-l străbată şi ei.

La început după ce ai văzut terenul şi *ai hotărât să porneşti* această călătorie de afacere va trebui să *practici curajul de a reuși*, *luând responsabilitatea* şi *având*

încrederea în ceea ce ai să oferi oamenilor astfel încât să-i introduci afacerii şi să-i autorizezi în afacere.

Mai departe este vorba de a te dezvolta pe tine personal continuu pentru a vedea şi mai bine terenul astfel încât să-ţi poţi asista oamenii să obţină rezultate şi mai bune.

Şi referitor la acest lucru, ţine minte că **educatia continuă este singura cale spre reușita de durată** pentru că lucrurile se transformă continuu şi în momentul în care încetezi să înveţi începi să nu mai vezi atât de bine terenul şi asta se va reflectă în capacitatea (sau incapacitatea) ta de a produce rezultate şi de a-i asista şi pe ceilalţi să producă rezultatele dorite.

Cu cât eşti mai pregătit (la toate nivelele: trup, suflet, duh) cu atât ai mai multă valoare de oferit lumii, cu cât ai mai multă valoare de oferit lumii cu atât mai multă viaţă curge prin tine şi cu atât eşti un canal mai mare de a oferi mai multă viaţă celorlalți, cu atât mai mult ceilalţi oameni te vor urmări şi vor vrea să lucreze cu tine.

Dincolo de acest lucru este vorba despre cum scoţi aceste calităţi în evidenţă şi asta se face automat *prin persoana care devii şi prin marketing, oferind educaţie valoroasă celor care caută*... fiind o resursă pentru ei atât prin viaţa caldă online şi off line cât şi scotând material valoros pe blogul tău sau punând filme, articole, materiale audio pe internet după cum ţi-am recomandat în capitolele precedente.

În cadrul acestei experienţe umane în special pentru planul financiar (dar este valabil pentru toate celelalte planuri) doar educaţia continuă te va face atractiv prin valoarea pe care le-o oferi astfel încât oamenii să vrea să fie în jurul tău, să ţi se alăture afacerii, să înveţe de la tine cum pot fi și ei mai congruenţi cu cel mai mare bine.

Dacă nu te dezvolţi continuu, stai pe loc şi de fapt regresezi, pentru că lumea continuă să se mişte şi tu rămâi din ce în ce mai în urmă.

Dacă vrei să fii tot timpul lider valoros atunci fă o dedicare cu tine să fii un student pe viaţă.

Citește cărți bune, cel mai important citește Cea Mai Importantă Carte – Cartea Cărților – Biblia – pentru că acolo ai răspunsuri la Toate întrebările tale (și aici asigură-te că-ți faci întâi cercetările pentru că există foarte multe traduceri perverite).

De asemenea avem o serie întreagă de conferinţe, instruiri online si off line cu invitaţi din ţară sau din străinătate, evenimente naţionale şi internaţionale lunar, o dată la 3 luni şi anual cu cei mai buni specialişti din afacere.

Toate aceste evenimente la care vei participa te vor dezvolta ca lider şi-ţi va dezvolta oamenii ca lideri, iar când va veni momentul să fii în faţă şi să-ţi spui povestea o vei face şi povestea ta va transforma vieţile care aveau nevoie să audă vocea ta pentru a se ridica și a merge mai departe.

Vezi tu… fiecare om are o voce şi chiar atunci când vorbim aceeaşi limbă unii oameni pot auzi doar o anumită voce, iar vocea ta este vocea care se cere să fie auzită…

Rolul tău este să te regăseşti, să știi cine ești și cu Cine ești şi să fii un ajutor prin care şi ceilalţi să facă la fel.

Conectarea cu echipa noastră şi cu instruirea pe care o putem da mai departe îţi va facilita asta şi va facilita acest lucru şi oamenilor tăi până când fiecare începe să-şi recunoască propria voce şi cu fiecare voce regăsită simfonia noastră va fi si mai puternică.

După cum îţi dai seama aici este mai mult decât afaceri, este vorba despre viaţă!

Modul cel mai puternic de a facilita această recunoştere în tine şi în ceilalţi este să fii prezent şi să ai invitaţi la toate conferintele şi evenimentele online şi offline, locale, naţionale şi internationale.

Astfel construieşti o organizaţie masivă.

De conștientizat în avans - *un număr important care se pare să fie în această profesie este acela de 100 de oameni din reţeaua ta prezenţi la un eveniment major* (acele evenimente care se țin o dată la trei luni) pentru că nivelul de încredere şi de cunoştinţe specifice despre cum să construieşti afacerea care este transmis oamenilor în astfel de medii este imens, plus vezi câteva alte sute sau mii de persoane asemeni ţie care au venit la acel eveniment.

Vezi dovada socială, vezi liderii, auzi poveştile lor, iar toate aceste lucruri vor asista aproximativ 60 de persoane din cele 100 să treacă pragul şi să devină serioase în legatură cu afacerea lor.

Din momentul acela oamenii vor face afacerea cu sau fără tine pentru că tot sistemul şi infrastructura de instruire este pusă la punct, ei sunt conectaţi la ea, ştiu cum să o folosească, înţeleg de ce este relevant pentru ei să o folosească şi mai mult, devin şi dedicaţi în a o folosi.

În esenţă a fi lider în Network Marketing ***presupune să înveţi oamenii cum să folosească sistemul şi cum să-şi dezvolte aceste capacităţi esenţiale*** *(întâi primele 4 şi apoi următoarele 3)* ***pentru reuşita în afacere.***

Iar mai departe îţi asişti liderii tăi să facă la fel cu oamenii lor şi asta îţi crează o *reţea care se auto-perpetuează*, o afacere pentru câștigat flux de numerar care continuă să-ţi aducă venit pasiv pe termen lung.

De aici ţi se stabilizează acel venit şi acea multiplicare care-ţi aduc sumele acelea frumoase care îţi permit să-ți trăiești viața în condițiile pe care TU le alegi.

Fiind asta inspiri transformarea şi în ceilalţi şi îi asişti în mod automat să vadă asta în ei şi în felul acesta la câte o inimă pe rând și prin faptul că ei s-au transformat și duc mai departe transformarea și în acest fel zeci de oameni, întâi apoi sute, apoi mii, apoi în sute de mii, şi apoi milioane.

Totul porneşte de la decizia pe care o iei. *Decizia face diferenţa.*

Este nevoie doar de câteva milioane de oameni pentru a îmbunătăţii viaţa întregii planete şi asta porneste doar cu o singură persoană, acea persoană poţi fi chiar TU.

Modul Sigur De A Construi O Afacere Auto-Perpetuabilă Pentru Câștigat Flux De Numerar Care Să Lucreze Pentru Tine Şi Să Te Plătească Pe Termen Lung. Trăirea Fericirii În Fiecare Zi.

Totul vine din uşurinţă când faci totul din ușurință în congruență cu moralitatea cea mai înaltă și cu activitățile specifice ce reies din planul avansat de afacere.

Adu-ți aminte că “Te Iubesc!” Acesta este motivul potrivit pentru a face afacerea.

Am vrut să mai scriu şi aceste cuvinte pentru aţi aminti încă o dată că nimic nu trebuie. Nu este nimic ceea ce trebuie să faci ci doar ceea ce alegi să faci – totul ține de alegerea ta.

Asemeni este şi cu ceilalţi.

Când eşti aliniat cu *modul anume (îl poţi numi şi modul sigur – modul în Dumnezeu*) *de a face lucrurile El îți va deschide căile către a atinge cât mai mulți oameni și a o face cu cea mai mare ușurință.*

Caută Împărăția Lui Dumnezeu Întâi și Tot Restul Se Va Adăuga Ție.

Nu pentru succesul tău ci pentru Gloria Lui. Nu pentru tine ci pentru ei (cei care au nevoie).

Pentru că te vei pune la dispoziție astfel ca nevoile și dorințele lor să fie împlinite și toate ale tale vor fi împlinite.

Felul anume este fără presiune asupra oamenilor, *felul anume* vine din uşurinţă, bucurie și iubire.

Aşa că vei trăi în modul cel mai frumos făcând lucrurile care-ţi aduc bucurie să le faci şi vei fi deschis să fii un ajutor pentru ceilalți.

Totul vine din uşurinţă, fără presiune, eşti un ajutor pentru a facilita cât mai multă viaţă la tot (ținta fiind toată viața la tot).

Nu eşti aici să constrângi pe nimeni să vadă ceea ce tu vezi, în schimb vei asista pe cei care doresc să fie asistaţi.

Reţine, visul fiecărei persoane cu care interacţionezi este UNIC.

Vei introduce oameni afacerii tale, unii vor dori produsul/serviciul, alţi nu, unii doresc şi afacerea alţii nu, unii nu doresc acum, alţii mai târziu, unii doresc acum şi îşi aleg alt drum mai târziu plecând din afacere de Network Marketing, (chiar şi tu te încadrezi în aceste categorii)… totul este așa cum este și va fi așa cum va fi.

☺ evident, nu e așa?... evident evident… dar câtă înțelepciune se găsește aici…

Fiecare se va conecta cu tine pentru un motiv şi când eşti deschis să vezi vei identifica motivul din uşurinţă.

Aşa că nu vei lucra cu presiune, nu vei convinge pe nimeni de nimic (să se alăture afacerii, să consume, să recruteze, să rămână în afacere, să plece din afacere etc..), îţi vezi de treaba ta şi doar asişti pe cei care doresc să fie asistaţi de tine, lucrezi doar cu cei care doresc să lucraţi împreună.

Creezi şi lucrezi doar în relalţii de câştig-câştig (câştig pentru tine, câştig pentru ceilalţi şi câştig pentru binele general) şi te bucuri de cum se manifestă lucrurile.

Iar acei oameni a căror experienţă de viaţă i-a motivat să dorească (să vadă ce vezi şi tu) vor merge alături de tine, ceilalţi nu, unii vor merge alături de tine doar temporar, alţii poate chiar pentru toată această viaţă. Nu știi exact cum vor curge lucrurile.

Alege cum vrei să trăieşti atâta timp cât trăieşti pe acest pământ şi ajută-i și pe ceilalți să facă la fel.. fără presiuni, fără drame, fără traume.. doar bucură-te de frumusețea experienţei de a trăi această viaţă aliniat cu cel mai mare bine și cu cele mai frumoase experiențe interumane / frățești / aliniat cu cea mai înaltă iubire care este posibilă.

Ce-ți recomand este să-ți vezi de treburile Tatălui tău din Rai și să fii un ajutor pentru ca și ceilalți să descopere Adevărul și să trăiască în aliniere cu Acesta.

Îi iubeşti pe toţi.

Capitolul 5: Rezultatele La Care Te Poţi Aştepta Dacă Faci Ceea Ce Ţi-Am Arătat În Acest Manual.

După cum ţi-am spus când am vorbit de „cum faci să ai oameni care să vadă ceea ce ai să oferi” sunt *două modele de afacere* pe care le poţi construi.

Acum haide să-ţi dezvălui la ce te poţi aştepta din punct de vedere financiar dacă te apuci de treabă în fiecare dintre cele două modele.

1. **Modelul mic de afacere: presupune promovarea din postura de vânzător de produse și după *Atitudinea și Modul de Gândire* al unui vânzător de produse**, ceea ce în mod impropriu a fost asociat în mare parte cu profesia Network Marketing când de fapt este vorba despre profesia vânzărilor directe ***din care*** Network Marketing-ul s-a desprins pentru a facilita o experienţă mai bună de conectare a produselor şi serviciilor cu clienţii finali.

   Acest model chiar muncind din greu la promovarea produselor îţi poate aduce un venit undeva la câteva sute de dolari în primele luni şi undeva la $3,000 poate chiar $5,000 lunar după o perioadă de muncă între 2 şi 5 ani.

   Dacă îţi place să vinzi, eşti bun la asta şi vrei să o faci atunci acesta este modelul de afacere potrivit pentru tine.

   Totuşi ţine minte că făcând asta *nu beneficiezi de multiplicare* și mai mult decât atât și mai important decât atât, *NU arăți oamenilor îmaginea mare despre ce posibilități le oferă Network Marketing-ul* - și mulți oameni care ar fi putut fi ajutați mult de o carieră în această profesie nu vor putea să vadă că este pentru ei, pentru că vor încadra totul în categoria de “vânzare și vânzători” și că ei nu pot face asta.

   Această categorie de cele mai multe ori presupune că ești tu ca vânzător de produse luând diferenţa dintre preţul de membru (pret de en -gross) şi preţul de vânzare cu amănuntul.

Provocarea este că sunt oameni care nu pun accentul pe partea de vânzare pentru diferența de câștig de la en-gross la en-detail - *și totuși fac modelul mic de afacere* pentru că folosesc metodele de construire ale afacerii precum un vânzător - și asta este o capcană în care de obicei mulți oameni neștiutori cad și se întreabă cum se face că ei prezintă modelul mare de afaceri la oameni dar totuși nu se bucură de rezultatele de model de afacere mare.

Motivul este că prezintă modelul mare practicând metodele de model mic.

După cum am spus și mai sus mulţi în industria Network Marketingului *pentru că nu au ştiut mai bine au promovat prin postura de vânzător dar scoţând în evidenţă şi beneficiile câştigului în reţea...* dar ceea ce nu s-au prins acei oameni este că dacă reuşeau să aducă oameni în reţea erau doar oameni de genul vânzătorilor pentru că ceilalţi (genul non-vânzător) nu se simt confortabil în a rămâne şi a face afacerea la modul în care un vânzător o face... poate să rămână client pentru că-i plac produsele dar nu va da niciodată ramandament promovând afacerea după modul de gândire și acționare al modelului mic...

Poate că o va face o periodă, poate din constrângerea financiară îşi va calca pe inimă şi pe emoțiile din stomac care-i scot tot timpul în evidenţă cât de inconfortabil se simte încercând să facă pe vânzătorul când de fapt nu este un vânzător, dar nu o va face pe termen lung şi cu siguranţă nu o va face în modul multiplicabil care să-i permită să aibă succes.

Un lucru foarte important de ştiut aici.. dacă ai de gând să mergi pe acest model este că din momentul în care tu nu vei mai vinde (nu vei mai face prezentări) nu vei mai câştiga bani.

Iar dacă cumva ai reuşit să strângi cât de cât un grup de oameni pe care îi resuscitezi emoţional constant pentru a face ceva, din momentul în care nu vei mai face asta acei oameni nu vor mai continua... şi venitul la care ai lucrat din greu să-l ai după prima lună de inactivitate va scădea cu vreo 30-40 %, a doua lună cu 40-60% şi de cele mai multe ori după a treia lună de inactivitate te vei mai putea uita la 10-20% din venitul anterior şi apoi acesta se va risipi în scurt timp.

Dacă asta ți s-a întâmplat sau cunoști pe cineva căruia i s-a întâmplat asta ***înseamnă că au construit afacerea după o mentalitate de model mic*** – chiar dacă au scos în evidență promisiunile modelului mare de afacere – visul pe care îl promite Network Marketingul.

Este plină piaţa de oameni din Network Marketing care **NU** ştiu că de fapt că sunt aceste două modele de afacere şi în mod *inconştient (bine intenționați dar slab educați în acest domeniu)* promovează imaginea de afacere mare cu stilul de viaţă, maşinile şi călătoriile bonus şi venitul rezidual când de fapt ei *lucrează afacerea cu tehnicile de model mic* care nu vor aduce niciodată pe cineva la stilul de viaţă al modelului mare de afacere.

Acest lucru spulberă multe vise şi pentru că ai ajuns atât de adânc în acest material doresc să mă asigur că ai înţeles diferenţa.

Un lucru pe care să-l ţi minte dacă cumva îţi este frică (sau ai împrumutat frica de la oamenii care promovau modelul mic de afacere):

Nu vei pierde niciodată un client dacă îi vei arăta imaginea globală pentru că văzând imaginea globală oamenii aleg singuri ce vor să facă... şi eşti doar la o întrebare distanţă ca o persoană care a ales să nu facă afacerea să devină un client al companiei tale şi anume ceva de genul:

Înţeleg că afacerea nu este potrivită la acest moment pentru tine, dar care dintre produsele pe care le-ai văzut te-ar interesa şi ai vrea să le încerci?

Îţi pot seta un cont de client preferat direct la companie şi te pot asista să-ţi faci prima comandă iar mai departe de fiecare dacă când vrei să-ţi cumperi doar intri în contul tău îţi faci comanda şi compania îţi livrează produsele direct la tine acasă sau oriunde doreşti tu în lume. Doreşti să facem asta acum?

Dacă da îi faci contul, îşi comandă ce produse doreşte, compania le trimite şi tu vei primi comision de fiecare dată când această persoană îşi comandă şi asta FĂRĂ ca tu să trebuiască să faci niciun depozit de produse şi

să alergi în jurul oraşului să le livrezi etc... după cum îţi dai seama avem un model mult mai elegant de a face afaceri.

2. **<u>Modelul Mare de Afacere</u> este modelul <u>Multiplicării</u> şi al Banilor Grei.**

Modelul pe care l-am prezentat pe larg în această carte.

*Este modelul în care **laşi oamenii să se sorteze** în ce categorie doresc să se poziţioneze folosind materialele de sursa a treia şi strategiile de afacere pe care <u>majoritatea</u> oamenilor le pot folosi cu succes.*

Prin expunerea la materialele de marketing pe care le avem, oamenii aleg pentru ei: fie nu vor produsele, fie nu vor afacerea şi vor doar produsele, fie vor doar să facă modelulul mic de afacere, fie vor să facă modelul mare şi să construiască o afacere mare stabilă care să le aducă venit rezidual pe termen lung şi chiar pentru tot restul vieţii lor dacă doresc asta.

Paradoxul este că Modelul Mare de Afacere este mult mai simplu, uşor şi distractiv de făcut decât modelul mic şi-ţi aduce <u>rezultate mai mari</u> <u>mai rapid</u> <u>simtindu-te bine în interior</u>, <u>fără respingeri</u> şi <u>fără frustrari</u> fără să încerci să convingi pe cineva de ceva.

Sunt două mari categorii de oameni: *10% din populaţia lumii sunt genul vânzători* (le place să vândă ştiu cum să vândă, vor să vândă, nu se simt inconfortabili cu respingerile, sunt încântaţi să audă “nu-uri” şi să depăşească obiecţii etc.) şi *90% sunt genul non vânzători* (exact opusul a ceea ce a am spus înainte dar care *iubesc să înveţe pentru ei şi iubesc să-i înveţe şi pe cei care vor să înveţe ceea ce au descoperit şi ei*).

Cunoscând aceste două categorii de oameni uite o întrebare de la unul dintre adevărații profesioniști în această profesie (Randy Gage) al cărui răspuns este ridicol de evident:

„Dacă vrei să-ţi construieşti o afacere mare, multiplicativă, pentru a câştiga cei mai mulţi bani în cel mai elegant, uşor, distractiv şi rapid mod cărei categorii de oameni te-ai adresa?

Celor 10% sau **celor 90%?"**

Evident celor 90%!

Şi uite încă o întrebare bună...

Ce model de afacere ar trebui să construieşti pentru a atrage oamenii din categoria a 2-a?

Modelul mic?

Sau

Modelul mare?

Răspuns:

Evident MODELUL MARE!

Încă un citat de la Randy Gage - parafrazez

"Succesul în Network Marketing nu vine din a avea un grup mic de oameni care să facă lucruri extraordinare ci să ai un **Grup Mare de oameni**, **care să facă Câteva Acțiuni Simple pe o perioadă Consistentă de timp**."

Și încă un citat de a-l lui:

"NU contează dacă funcționează – contează dacă și duplichează"

Sunt multe lucruri care funcționează doar pentru câțiva oameni, ei bine în Network Marketing este necesar ca lucrurile care funcționează să poată fi făcute de un număr mare de oameni.

Așadar pe acest lucru este necesar să-ți concentrezi atenția.

Oricare dintre modele este în regulă în funcție de ce dorești – dar este important să cunoști diferența, pentru a avea așteptări realiste pentru tine și a-i ajuta și pe ceilalți să aibă așteptări realiste.

Altfel vei avea parte de dramă și traumă atât personală cât și cu ceilalți oameni pe care îi introduci afacerii.

Faptul că ai ales să descarci acest manual și mai cu seamă faptul că ai parcurs până aici (unii oameni nu trec de primele pagini) îmi spune că vrei libertate financiară în

viaţa ta, îmi spune că vrei să faci ce vrei să faci, când vrei să faci, cu cine vrei să faci, unde vrei să faci, iar banii şi timpul să nu fie nicio provocare pentru tine, iar *dacă această persoană eşti tu atunci ia cel mai în serios modelul mare de afacere.*

Fiecare dintre modele doar este... așa cum este... singurul lucru pe care îl doresc este să fii conştient de ce model construieşti şi la ce te poţi astepta, pentru că lipsa acestor informaţii a cauzat multă durere multor oameni care aveau visurile modelului mare de afaceri şi la indicaţiile oamenilor bine intenționați dar necunoscători au făcut afacerea folosind tehnicile de model mic şi de aceea nu înţeleg de ce nu merge treaba aşa cum ar fi trebuit să meargă.

Tu ai aceaste informaţii acum şi le poţi folosi înţelept pentru cel mai mare bine al tău personal şi a tot ce există.

Acestea fiind spuse:

Haide să facem o recapitulare finală pentru a revedea cum te poți folosi de acest SUPRA MODEL de afacere astfel încât să ai o multiplicare a timpului şi a banilor cât mai mare cu riscuri şi obligaţii minime.

1. **Te asociezi unei afaceri de network marketing.**

   Cel mai bine este să te asociezi cu firma ta (sau un PFA – persoană fizică autorizata) pentru că în acest fel beneficiezi de mai multe avantaje fiscale. Sau dacă dorești poți alege să te asociezi ca persoană fizică și ca impozitul să fie luat la sursă – direct de la firma de Network Marketing cu care colaborezi.

   Verifică cu contabilul tău şi vezi toate variantele formelor de încorporare existente şi diferenţele la impozitare și de asemenea cu firma de Network Marketing cu care alegi să colaborezi pentru a descoperii detaliile.

2. **Te "brănduieşti" PERSONAL – nu "brănduiești" compania.** Îţi faci un blog personal prin care după metodele pe care ţi le dezvălui mai departe îţi construieşti **propria listă de prospecţi** şi în felul acesta tu eşti în cel mai mare **control** indiferent ce se petrece cu compania de Network Marketing **pentru că ai baza de date** şi **relaţia cu oamenii din reţea**.

Îți voi arăta cum să ai și tu blog exact ca cel pe care ai intrat tu în contact cu mine doar că va fi personalizat pentru tine. (De fapt vei avea mai multe bloguri pe sub domenii specifice din categoria mare de afaceri pentru a putea atrage cât mai mulți oameni specific interesați de o astfel de soluție)

Pentru construirea listei tale de prospecți vei putea folosi **exact acest manual** *pe care îl vei da gratuit oamenilor care vin pe site-ul tău în schimbul email-ului lor*, așa încât să fii sigur că vor primi informația pe care ai primit-o și tu și că vor fi educați corespunzător raportat la posibilitățile de pe piață. (îți voi arăta cum să beneficiezi și tu de acest material și să îl personalizezi cu datele tale de contact astfel încât prospecții tăi să te contacteze pe tine.)

c. **DUPĂ ce oamenii au venit pe site-ul tău și au citit acest material le vei spune cu ce companie de Network Marketing lucrezi tu** dându-le acces la **blog-ul TĂU de prezentare** *specific cu informații despre compania cu care colaborezi tu.*

   Așa cum voi face eu cu tine când mă vei contacta înapoi. Te voi direcționa către blog-ul meu dedicat explicării tuturor detaliilor companiei de Network Marketing cu care lucrez astfel încât să poți lua o hotărâre informată dacă vrei sau nu să lucrăm împreună.

   Mi-ar face placere să-ți fiu de folos și să lucrăm împreună dar dacă nu vei dori cel puțin știu că mi-am făcut partea să te informez cu adevărul despre profesia Network Marketing.

d. **DIN oamenii care văd informațiile, UNII vor alege să se asocieze și ei afacerii de Network Marketing pe care o construiești și tu, ALȚII poate doar vor să-și facă și ei un astfel de sistem de afacere**

(poate pentru alte proiecte personale), ALȚII nu vor vrea să meargă mai departe cu tine în niciun fel.

Sunt două feluri prin care TU vei câștiga:

III. ***prin faptul că-i vei ajuta pe oameni să aibă și ei un astfel de sistem de marketing*** (care poate fi folosit nu doar pentru Network Marketing ci pentru orice altă afacere – *toți au nevoie de promovare pe internet*) – cei care aleg să aibe o astfel de infrastructură fie pentru afacerea lor clasică, fie pentru afacerea lor de Network Marketing (dacă cumva sunt într-o altă companie decât ești/vei fi tu)

Vei avea un câștig lunar de la persoanele care aleg să-și facă și ei o astfel de platformă de bloguri care să susțină procesul de marketing pentru promovarea afacerii lor.

Recomandarea mea este ca ce câștigi din platforma de marketing să-i reinvestești în publicitate plătită pentru a atrage cât mai mulți prospecți și să te concentrezi pe câștigul substanțial pe care îl câștigi DIN afacerea ta de bază Network Marketing împuternicită de procesul de marketing pe care îl avem (prin care ai trecut și treci și tu).

Adică folosești <u>partea de afiliere</u> a firmei care oferă susținerea platformei de bloguri care-ți permite atragerea de clienți *pentru a câștiga capitalul de reinvestit în publicitate* *pentru a sorta oamenii* care vor face cu tine afacerea de Network Marketing pe care o construiești.

În acest fel ai un buget continuu de promovare al afacerii ***SEPARAT*** de câștigurile din Compania de Network Marketing pe care o construiești. Acela îți rămâne profit curat, de folosit cum dorești tu.

și/sau

IV. **Prin faptul că vor deveni parteneri în compania de nework marketing pe care o construiești** (o vei construi) tu și bineînțeles câștigurile care vin de aici. (vom avea mai la finalul manualului un exemplu de câștig)

3. Sistemul de marketing *(pe care acum tu îl parcurgi de care vei beneficia și tu)* **sortează persoanele interesate de cele neinteresate.**

Cei care parcurg acest manual realizează de ce este relevant pentru ei să lucreze cu o afacere în Network Marketing pentru că aşa îşi construiesc un venit masiv recurent pe viaţă beneficiind de adevărata multiplicare plus toate celelalte beneficii.

Mai mult, sistemul îi şi educă *cum să o facă* şi *în felul acesta ai cu cine lucra la nivel înalt din primul moment* în care prospecţii se autorizează și în afacerea Network Marketing, așadar îți va fi muuuult mai ușor să obții rezultate pentru că totul este pus la punct pentru tine și gata de folosit în câteva ore.

Acum, bineînţeles că nu toţi oamenii pe care îi aduci pe blog ţi se vor alătura afacerii de Network Marketing, este normal… unii o fac acum, alţii mai târziu, alţii niciodată… asta este realitatea…

DAR tu ai un sistem pus la punct care face sortarea şi educarea **pentru tine *FĂRĂ* ca tu să stai cu fiecare individ în parte**, *economisind astfel o mulţime de timp valoros pe care îl poţi investi în lucrul cu oamenii care ţi s-au alăturat deja în afacerea de Network Marketing pentru a-i asista să o facă şi mai bine.*

Plus sistemul îţi permite să sortezi printr-un număr practic nelimitat de prospecţi zilnic… adică poţi atrage prin publicitate zeci, sute, mii şi chiar zeci de mii de oameni şi sistemul lucrează la fel pentru fiecare în parte şi *sortează pe cei serioşi de cei curioşi* fără ca tu să pierzi timp preţios cu cei care oricum nu au de gând să facă o afacere stabilă pe termen lung şi doar se uită după butoane “magice” pe care să apese care “să le transforme calculatorul într-un bancomat care să continue să verse bani nonstop către ei”.

Tot ce trebuie tu să faci este să-ți PERSONALIZEZI acest manual cu informațiile tale de contact și să investești în platforma de bloguri pentru a avea și tu tot ce am și eu, Și *să fii disponibil celor care au nevoie de lămuriri suplimentare şi/sau vor să pornească în afacere așa cum sunt eu pentru tine.*

Datorită faptului că primești bani din folosirea platformei de recrutare de cei care aleg să o folosească *(fie din cadrul echipei tale de Network Marketing, fie de cei care aleg să aibă un astfel de sistem dar nu neapărat să ți se alăture și în afacerea de Network Marketing)* ***independent*** *de câștigul generat din afacerea ta de Network Marketing,* **practic ești plătit să prospectezi în CONTINUU oameni noi – adică ai banii să investești continuu în publicitate dacă alegi să faci asta***, sistemul îi sortează şi îi educă pentru tine,* ***oamenii te sună ei pe tine*** *să pornească în afacere când sunt pregătiţi* (nu trebuie tu "să alergi după oameni" pentru că cei interesați te caută ei pe tine și este ușor să vorbești cu oamenii care sunt deja interesați și vor ei să lucreze cu tine).

Şi partea frumoasă este că toată munca grea este deja făcută de către sistemul pe care îl avem pus la punct.

4. ***Cei interesaţi şi serioşi dintre prospecții*** *pe care tu îi vei atrage prin platforma de bloguri și sistemul de marketing pus la punct atât online cât și offline care îmbină cele mai bune lucruri din ambele lumi pentru ca tu să ai cu adevărat cea mai bună oportunitate existentă pe piaţă şi astfel încât masa oamenilor care nu sunt atât de familiarizaţi cu internetul să o poată face eficient şi în felul acesta să câştigi multiplicare masivă…* ***vor urma și ei ciclul şi în felul acesta îţi construieşti propria reţea de clienți și parteneri care-ţi aduce venit pasiv recurent continuu, având cel mai mare control posibil al afacerii tale pentru că TU deţii reţeaua şi relaţia cu oamenii, FĂRĂ toate constrângerile construirii unei afaceri proprii clasice în care tu centrezi, tu dai cu capul, pentru că aici laşi compania mama Network Marketing şi Sistemul Nostru să facă asta pentru tine.***

Și asta de fapt generează bani pe termen lung pentru ca tu să-ți poți lucra întotdeauna relaxat și a avea resursele materiale, de timp și emoționale pentru a urmări și celelalte dorințe personale.

Nu ştiu ce nivel de flux de numerar îţi doreşti sau ce vei face tu cu banii pe care ţi-am arătat pas-cu-pas cum să-i câştigi prin acest manual, nu ştiu...

…dacă-ţi vei plăti datoriile, chiria, dacă pui de mâncare pe masa familiei sau copiilor tăi, dacă îţi vei cumpăra ceva care îţi este drag ţie, ceva ce-ţi doreai de mult să-ţi iei şi nu ţi-ai permis până acum, dacă o să faci un cadou special perechii tale,

…dacă o să-ţi iei maşina sau casa visurilor tale, dacă o să-i donezi pe toţi bisericii, templului sau sinagogii tale sau cauzelor în care crezi….

Nu ştiu ce vei face tu cu banii, dar **ce este cu adevarat important pentru viaţa ta acum este că te putem asista să-i câştigi alături de noi dar pentru asta <u>este necesar să faci următorul pas</u>.**

Capitolul 6: Următorul Pas Pentru Tine

Situația este simplă...

Acum că ai parcurs tot manualul, ştii care sunt lucrurile de care ai nevoie şi care este calea de ați construi afacerea potrivită ție care să-ți permită să câștigi flux de numerar continuu printr-un sistem care să lucreze pentru tine şi să te plătească pe termen lung.

Totul se rezumă la o singură alegere:

- Dacă vrei să faci de unul singur acest lucru – asta înseamnă să mai faci tu de la zero încă o investiție suplimentară de timp, bani şi energie pentru ați face tu un astfel de sistem perpetuu (prin indicațiile pe care le-ai găsit în acest manual)

- sau dacă vrei să câştigi timp, energie şi bani folosind sistemul nostru care este deja gata făcut pentru tine la care te poţi conecta imediat şi din care poţi produce rezultatele pe care le doreşti în cel mai scurt timp.

Ce mai doresc să scot în evidenţă este faptul că această instruire pe care tocmai ai parcurs-o până acum nu-ţi va determina succesul, **DOAR TU poţi face asta!**

Acest curs şi sistem gata făcut doar te va împurtenici să devii un om de afacere calificat şi te va asista să te bucuri *mai rapid* de ceea ce această experienţă de viaţă ţi-a adus motivatia să doreşti, prin strategiile şi metodele dovedite de afaceri şi marketing corect aplicate.

La fel cum unui om îi poţi da un sac de ciment şi el va crea un obstacol de care să se împiedice şi cum altui om îi poţi da acelaşi sac de ciment şi va construi scările necesare pe care să urce pentru a ajunge la uşa casei sale, fel şi cu tine.. **totul depinde de ce alegi să faci.**

Dacă alegi și vrei să faci lucrurile să se petreacă sau nu.

Este DOAR ALEGEREA TA ce vei face mai departe dar un lucru îl ştiu cu siguranţă:

Ceea ce ai găsit în acest manual şi ceea ce are echipa noastră să-ţi ofere este exact ce ai nevoie pentru a face lucrurile să se petreacă.

Stephen Covey vorbeşte despre un *obicei al celor mai eficienţi oameni din lume*, *acela de a-şi ascuţi tot timpul fierăstrăul* (adică calităţile şi instrumentele de lucru) iar noi exact asta facem tot timpul *(atât din partea echipei cât şi din partea companiei noastre de network marketing)* pentru a te asista să produci rezultate mai bune, mai rapide iar mai departe **şi asta îți recomandăm să faci și tu.**

Poţi alege să dobori un copac cu un ciocan, vei reuşi să o faci, dar probabil că-ţi va lua vreo săptămână şi un consum imens de energie.

Schimbă ciocanul cu un topor sau un fierăstrău bine ascuţit şi poţi doborî copacul în treizeci de minute.

Cam asta este diferenţa dintre ceea ce ai acum în mâini şi orice altă soluţie existentă pe piaţă care să te asiste să-ţi atingi libertatea financiară şi să trăieşti în congruenţă cu ceea ce această experienţă de viaţă ţi-a adus motivatia să doreşti.

Dacă dorești să reușești personal și să fii de asemenea un canal pentru facilitarea într-un mod elegant a unei vieţi mai bune tuturor celor cu care intri în contact, dacă vrei să trăieşti ceea ce această expunere la viaţă te-a motivat să devii în modul cel mai bucuros posibil atunci pot spune că locul tău este cu noi și că *ceea ce mai rămâne de făcut este să ne cunoaștem mai bine, să clarificăm ce mai este de clarificat și să pornim împreună la drum.*

Cu drag,

Alex

P.S. Sună-mă pe 0755 407 822 să discutăm tot restul.

P.P.S. În alte circumstanțe poate că aș scrie îndemnuri mult mai puternice, pentru ați reaminti importanţa acţiunii imediate.

Ştii deja că dacă aştepţi, nu acţionezi. Şi dacă nu acţionezi, rămâi unde ești, continuând să obţii tot ceea ce ai avut până acum, dar eu nu o să practic o „motivare agresivă” pentru că această experienţă de viaţă ţi-a cauzat să fii o persoană responsabilă cu viitorul tău... presupun asta pentru că ai demonstrat-o prin faptul că ai finalizat de parcurs acest manual.

În schimb o să spun asta, ţin la tine precum ţin la mine pentru că știu de către Cine și în imaginea Cui suntem creați.

Ce ai găsit acum este şansa de afaceri și de parteneriat pe care ai aşteptat-o cel mai probabil toată viaţă, şansa care să te elibereze de fricile şi comportamentele care te-au ţinut până acum să manifești dorințele inimii tale, şansa prin care poţi recăpăta controlul financiar şi al timpului cât mai mult posibil în acest mediu socio-politico-economic, şansa prin care poţi dărui acelaşi cadou şi celorlalţi oameni din jurul tău. (vei ști și mai bine și vei putea alege după ce vom și vorbi personal)

Haide să construim lucruri remarcabile împreună.

Sună-mă acum pentru a ne cunoaște și ați da toate celelalte detalii de care mai ai nevoie.

Telefon: 0755 407 822

Bibliografie

Aici găsești lista cu colegii noștrii din profesia Network Marketing și Afaceri în general care au fost citați în acest manual și a căror contribuție pentru acest manual prin exemplul lor personal și materialele educaționale publicate este inestimabilă.

Pe acest domeniu al afacerilor Network Marketing și Afacerii în general îți recomand să îi studiezi în continuare pentru că vor aduce o valoare semnificativă vieții tale.

Randy Gage – http://www.networkmarketingtimes.com/

Eric Worre – http://networkmarketingpro.com/

Tim Sales – http://firstclassmlm.com/

Len Clements – http://www.insidenm.com/

David Bach - http://www.finishrich.com/

Paul Zane Pilzer – http://www.paulzanepilzer.com/

Boyd Mathenson – http://www.linkedin.com/pub/boyd-matheson/7/979/a93

Perry Marshall – http://www.perrymarshall.com/

Mike Dillard – http://www.mikedillard.net/

Brad smart – http://topgrading.com/

Donald Trump – http://www.trump.com/

Robert Kiyosaki – http://www.richdad.com

Warren Buffet – http://www.warrenbuffett.com/

Steve Jobs – http://allaboutstevejobs.com/

Stephen Pierce – https://www.facebook.com/StephenPierceInc

Jay Abraham – http://www.abraham.com/